

| 20 **15** | |

Geschäftsbericht



Kennzahlen

Angaben in Mio. EUR	2013	2014	2015
Umsatz	91,2	101,5	106,3
Geschäftskunden	42,0	41,9	42,9
Wiederverkäufer	34,7	43,2	45,8
New Business	14,4	16,4	17,6

Rohhertrag	26,8	26,6	27,8
Geschäftskunden	21,1	20,6	20,9
Wiederverkäufer	0,7	0,6	0,4
New Business	5,0	5,4	6,5

EBITDA¹	6,6	7,3	7,9
in % vom Umsatz	7,2 %	7,1 %	7,4 %

Betriebliches Ergebnis (EBIT)	3,2	3,0	3,6
in % vom Umsatz	3,5 %	2,9 %	3,4 %

Konzern-Ergebnis²	1,4	1,2	1,6
Ergebnis je Aktie in EUR ³	0,40	0,33	0,46

Bilanzsumme	45,2	43,8	50,2
Eigenkapital	20,2	20,7	22,0
in % der Bilanzsumme	44,7 %	47,1 %	43,8 %
Aktienstückzahl zum 31.12. (ausstehende Aktien)	3.600.000	3.510.000	3.510.000
Nettofinanzvermögen	-1,3	-1,5	2,6
Free Cashflow ⁴	-0,8	1,5	5,4
Mitarbeiter zum 31.12. ⁵	200	217	212

Wesentliche Daten zum Cashflow

Angaben in Mio. EUR	2013	2014	2015
Finanzmittelfonds zum 01.01.	7,5	6,1	5,0
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	6,9	4,4	8,5
Cashflow aus Investitionstätigkeit	-7,7	-2,9	-3,2
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	-0,6	-2,6	-2,6
Finanzmittelfonds zum 31.12.	6,1	5,0	7,7

¹ Ergebnis vor planmäßigen und außerplanmäßigen Wertminderungen, Finanzergebnis und Steuern vom Einkommen und Ertrag

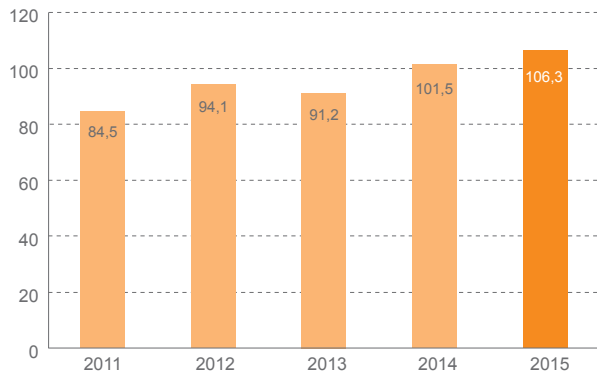
² Entspricht dem Konzernergebnis nach Abzug von Minderheiten

³ Sowohl unverwässert als auch verwässert

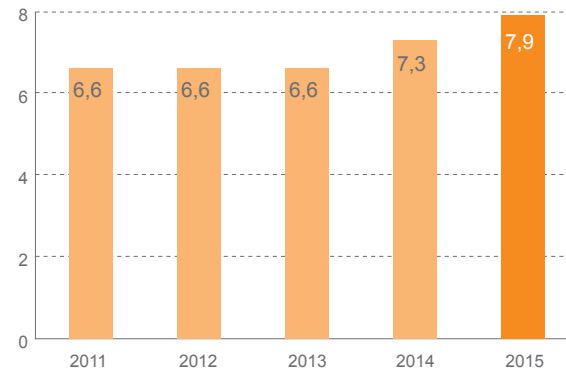
⁴ Free Cashflow = Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit + Cashflow aus Investitionstätigkeit

⁵ Ohne Minderheitsgesellschaften (synergyPLUS GmbH, mvneco GmbH)

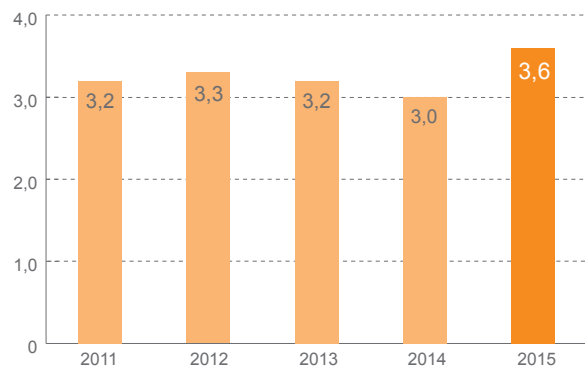
Umsatz in Mio. EUR¹



EBITDA in Mio. EUR¹

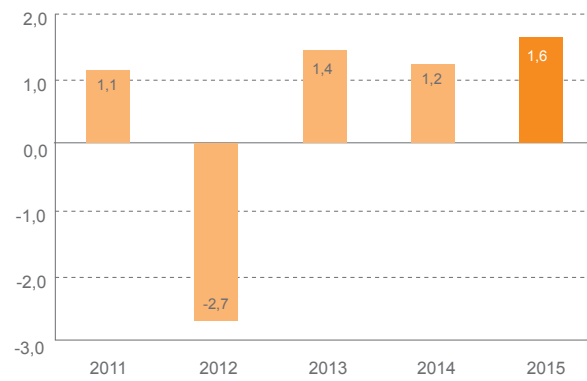


EBIT in Mio. EUR¹

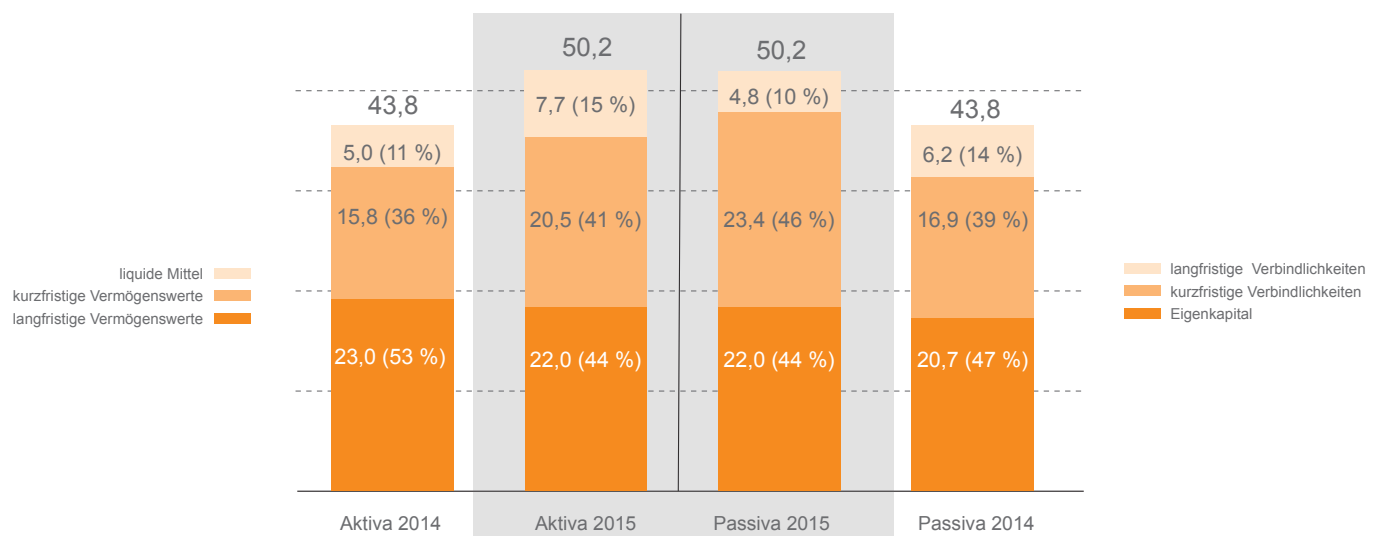


* Bereinigt um Sondereinflüsse

Ergebnis in Mio. EUR^{1,3}



Aktiva und Passiva in Mio. EUR¹





Unternehmensprofil

Die ecotel Gruppe (nachfolgend »ecotel« genannt) ist ein seit 1998 bundesweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das sich auf die Informations- und Telekommunikationsanforderungen (ITK) von Kunden spezialisiert hat. Mutterunternehmen ist die ecotel communication ag. Die Aktien werden an der Frankfurter Wertpapierbörse im Prime Standard gehandelt. ecotel vermarktet Produkte und Dienstleistungen in folgenden Geschäftsbereichen: »Geschäftskundenlösungen (B2B)«, »Wiederverkäuferlösungen«, »Privatkundenlösungen (B2C)« und »new media solutions«.

Der Kernbereich von ecotel wird durch das Segment »Geschäftskundenlösungen (B2B)« repräsentiert. Hier bietet ecotel bundesweit ca. 18.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie zunehmend auch Großkunden ein integriertes Produktportfolio aus Sprach- und Datendiensten (ITK-Lösungen) aus einer Hand an.

Im Geschäftsbereich »Wiederverkäuferlösungen« fasst ecotel die Angebote für andere Telekommunikationsunternehmen zusammen. Zudem ist ecotel im netzübergreifenden Handel mit Telefonminuten (Wholesale) für nationale und internationale Carrier tätig und unterhält hierfür Netzzusammenschaltungen mit mehr als 100 internationalen Carriern.

Zu den »Privatkundenlösungen (B2C)« zählt ecotel die Angebote der easybell-Gruppe. Die Berliner Tochtergesellschaft vermarktet hochwertige und zugleich preiswerte Internet- und Telefonanschlüsse. Hierzu schaltet easybell bundesweit ratenadaptive ADSL2+ und VDSL-Anschlüsse. Zusätzlich bietet easybell als einer der Marktführer klassisches Call-by-Call und Internet-by-Call an.

Mit den »new media solutions« bietet die nacamar GmbH auf Grundlage ihres – im ecotel-Rechenzentrum gehosteten – eigenen Content Delivery Networks (CDN) Streaming-Dienste für Medienunternehmen an. Des Weiteren werden kundenspezifische Lösungen im Bereich von Content-Management-Systemen, Online-Repräsentanz sowie technische Entwicklungen (Apps) zur Anbindung von Endgeräten (Smartphones, Tablets und Smart TVs) vermarktet.

Die Unternehmensgruppe hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf und beschäftigt mit ihren Tochtergesellschaften und Beteiligungen aktuell ca. 240 Mitarbeiter.

Inhaltsverzeichnis

01 Unternehmensprofil	Konzernabschluss
02 Vorwort des Vorstandes	62 Konzern-Bilanz
06 ecotel stellt sich vor	64 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
18 Die ecotel Aktie	65 Konzern-Kapitalflussrechnung
Konzernlagebericht	66 Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals
20 ecotel im Überblick	68 Konzernanhang der ecotel communication ag
30 Wirtschaftsbericht	103 Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers
43 Nachtragsbericht	104 Bericht des Aufsichtsrates
44 Prognose-, Chancen- und Risikobericht	Anhang
53 Vergütung der Organmitglieder	108 Glossar
58 Übernahmerelevante Angaben	110 Finanzkalender
59 Erklärung zur Unternehmensführung	110 Impressum



Vorwort des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir blicken auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. ecotel ist es gelungen, in allen Geschäftssegmenten zu wachsen und dabei die Profitabilität zu erhöhen. Die prognostizierten Ziele konnten erreicht oder übertroffen werden.

Mit einem Konzerngesamtumsatz von 106,3 Mio. EUR (Vj. 101,5 Mio. EUR) konnte ecotel die 100-Mio.-EUR-Umsatzschwelle erneut übertreffen. Das margenstarke Kernsegment Geschäftskunden konnte um 1 Mio. EUR auf 42,9 Mio. EUR gesteigert werden. Inzwischen machen die Daten- und Rechenzentrums-Dienste vom Umsatz mit Geschäftskunden einen Anteil von 46 % aus. Im margenschwächeren und nur schwer vorhersehbaren Segment Wiederverkäufer stieg der Umsatz um 5,9 % auf 45,8 Mio. EUR. Auch das Segment New Business, in dem das Privatkundengeschäft unter der Marke easybell und die new media solutions unter der Marke nacamar zusammengefasst sind, konnte einen Umsatzanstieg um 7,3 % auf 17,6 Mio. EUR erzielen.

Im Geschäftsjahr 2015 konnte ecotel den Rohertrag auf 27,8 Mio. EUR (Vj. 26,6 Mio. EUR) erneut steigern. Zu diesem Anstieg trug das Segment New Business mit 1,1 Mio. EUR und das Segment Geschäftskunden mit 0,3 Mio. EUR bei. Die Rohertragsmarge im Segment Geschäftskunden blieb mit 48,6 % (Vj. 49,1 %) nahezu konstant.

Das Konzern-EBITDA wurde um 0,6 Mio. EUR oder 8 % auf 7,9 Mio. EUR erhöht. Zu diesem Anstieg trug das Segment New Business mit einer 50 prozentigen Steigerung und einem Betrag von 2,7 Mio. EUR (Vj. 1,8 Mio. EUR) maßgeblich bei. Das Segment Geschäftskunden erzielte ein EBITDA von 5,2 Mio. EUR (Vj. 5,4 Mio. EUR). Auch das Geschäftsjahr 2015 war von Einmalerträgen beeinflusst, die sich auf das EBITDA im Segment Geschäftskunden (2015: 0,9 Mio. EUR, 2014: 2,0 Mio. EUR) positiv auswirkten.

Das Konzernergebnis stieg um 0,4 Mio. EUR bzw. 41 % auf 1,6 Mio. EUR, was einem Ergebnis je Aktie von 0,46 EUR (Vj. 0,33 EUR) entspricht. Der Free Cashflow konnte um 3,9 Mio. EUR auf 5,4 Mio. EUR verbessert werden, was einem Wert von 1,53 EUR je Aktie entspricht. Damit konnte ecotel die zum 31. Dezember 2014 ausgewiesenen Nettofinanzverbindlichkeiten von 1,5 Mio. EUR bis zum Ende des Geschäftsjahres 2015 in ein Nettofinanzvermögen in Höhe von 2,6 Mio. EUR wandeln.

Auf Basis dieser Entwicklung haben wir zusammen mit dem Aufsichtsrat beschlossen, den Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung auf 0,23 EUR (Vj. 0,16 EUR/Aktie) je dividendenberechtigter Stückaktie zu erhöhen.

Nach der erfolgreichen Umsetzung von Großaufträgen zum Ende des Geschäftsjahres und der erfolgreichen Umsetzung aller technischen und rechtlichen Voraussetzungen zur Inbetriebnahme des eigenen Teilnehmernetzes zum Jahresbeginn blicken wir zuversichtlich in das Jahr 2016. Die Zusammenschaltungen mit der Telekom Deutschland GmbH sowie weiteren Netzbetreibern versetzt ecotel nun in die Lage, Geschäftskunden mit bundesweit verfügbaren IP-basierten Sprachdienstleistungen inkl. individueller Tarifvorteile zu versorgen.

Ein weiterer Vorteil des ecotel Produktangebotes besteht in der optimalen Verzahnungsmöglichkeit von unterschiedlichen Diensten: So kann z.B. durch die dynamische Priorisierung von ecotel Sprachdiensten auf einer ecotel Datenleitung diese erheblich effektiver genutzt und die Bandbreite anhand des realen Bedarfs gewählt werden. Dieses spezielle Produktdesign ermöglicht eine erheblich passgenauere und wirtschaftlich attraktivere Angebotsgestaltung.

Die Gewinnung und erfolgreiche Umsetzung der Großaufträge Curanum und Hochtief belegen zudem, dass wir mit unserer Strategie zunehmend auch bei Großkunden Erfolge erzielen können.



Bei der Verwendung des Free Cashflow haben wir uns in den beiden letzten Jahren vermehrt auf Investitionen in technische Infrastrukturen (Rechenzentrums-Modernisierung, Teilnehmernetzbetrieb etc.) konzentriert. Im Geschäftsjahr 2016 werden wir im Rahmen des anstehenden Technologiewandels vermehrt in Systeme, Prozesse und Personal investieren, was zu einer temporären Belastung des EBITDA führen wird. Für 2016 erwarten wir einen Konzernumsatz von 95 bis 105 Mio. EUR bei einem EBITDA von 7,0 bis 8,5 Mio. EUR bei einer stabilen Rohertragsmarge im Geschäftskunden-Segment. Wir werden auch weiterhin das Ziel verfolgen, das Geschäft der ecotel Gruppe nachhaltig zu betreiben und dabei alle Interessengruppen – Aktionäre, Fremdkapitalgeber und Mitarbeiter – sowie den Ausbau von Geschäftsfeldern angemessen zu berücksichtigen.

Abschließend möchten wir uns bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die erbrachten Leistungen und ihren Beitrag zum Erfolg bedanken. Unseren Kunden, Geschäftspartnern und Aktionären danken wir gleichermaßen für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Wir freuen uns, mit Ihnen die anstehenden Herausforderungen des Telekommunikationsmarktes gemeinsam zu meistern.



Johannes Borgmann
Vorstand Finanzen

Peter Zils
Vorstandsvorsitzender

Achim Theis
Vorstand Vertrieb



Das margenstarke Kernsegment Geschäftskunden konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1 Mio. EUR auf 42,9 Mio. EUR gesteigert werden. Inzwischen machen die Daten- und Rechenzentrums-Dienste einen Anteil von 46 % des B2B-Umsatzes aus.

Die Gewinnung und erfolgreiche Umsetzung der Großaufträge Curanum und Hochtief sind ein Beleg dafür, dass wir mit unserer Strategie zunehmend auch bei Großkunden Erfolge erzielen können

Achim Theis CSO



ecotel stellt sich vor

Epochenwechsel in der Telekommunikation



S. 6

VPN »Made in Germany«



S. 8

MPLS-Netz sichert Unternehmenskommunikation



S. 10

Glasfaser sorgt für Top-Präsenz



S. 12



Epochenwechsel in der Telekommunikation – so selbstverständlich, unvermeidlich, aber sinnvoll wie der Wechsel der Jahreszeiten. Und damit eine große Chance!

Aktuell steht die Telko-Branche – und mit ihr natürlich auch die Nutzer – in Deutschland vor der nächsten Evolutionsstufe: Fort vom leitungsvermittelten digitalen Fernsprechnet (insbesondere ISDN) und hin zu einer paketvermittelten Übertragung via Internet-Protokoll.



Oliver Jansen
Director Marketing/
Produktmanagement

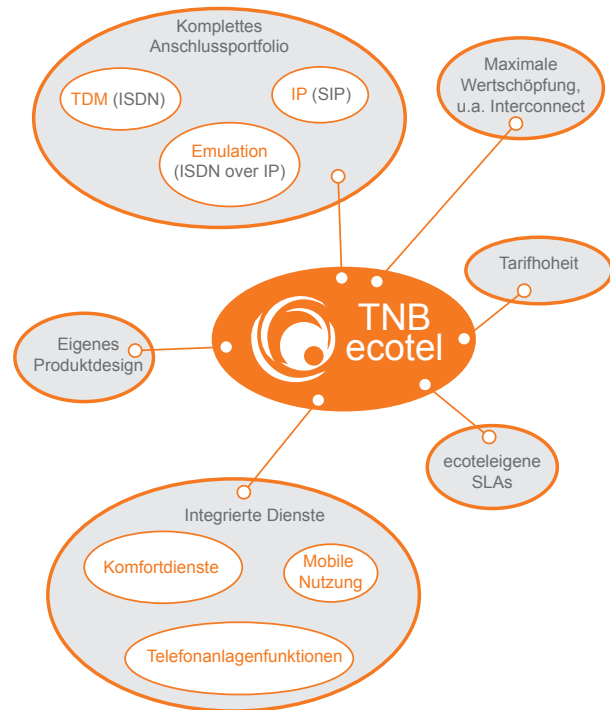
Voice is just another application on the net – dieser Spruch des damaligen CEO eines weltbekannten Netzwerkausrüsters ist 15 Jahre alt, wird nun auch in der Fläche Wirklichkeit. Auch dieses Phänomen ist typisch: Eine bestimmte Technologie ist schon länger vorhanden, sogar schon erprobt – nur der Nutzer hat es entweder noch gar nicht mitbekommen oder aber den Sinn nicht erkannt.

Das erste Berliner Telefonbuch von 1881 hatte schnell den Beinamen Buch der Narren, das Telefax wurde 50 Jahre lang weitgehend ignoriert und auch die E-Mail fristete über 20 Jahre ein Nischendasein. Die SMS benötigte gut 15 Jahre, um auf einen Ast zu klettern, den sie nun mit dreifacher Geschwindigkeit wieder verlässt – WhatsApp und andere Dienste lassen grüßen. Und nun das geliebte ISDN – erst zehn Jahre lang ignoriert („Wozu muss ich denn sehen, wer mich anruft, das erkenne ich ja dann beim Melden...“), dann auf einmal unersetzlich. In ein paar Jahren wird dieser Dienst auch nur noch eine Anekdote im Vademecum der Telekommunikation sein.

Zwei Erkenntnisse lassen sich ableiten: Der Auf- und Abstieg von Technologien und Diensten wird um Potenzen schneller und die Sprachübertragung ist nun vollends im

Internet-Zeitalter angekommen. Unsere Branche fasst den letztgenannten Punkt unter dem Begriff All-IP zusammen, ergo: alles über das Internet-Protokoll.

Der entscheidende Vorteil ist, dass nun klar ist, welches Protokoll und welche Infrastruktur für die nächsten Jahrzehnte gesetzt ist. Natürlich wird der Bandbreitenbedarf permanent zunehmen, Dienste werden kommen und gehen und gerade deshalb wird dem Management der Datenströme eine besondere Aufgabe zuteil werden. Schließlich ist es für eine Echtzeitkommunikation wie der Sprachübertragung selten hilfreich, wenn diese um Sekunden verzögert beim Empfänger eintrifft.



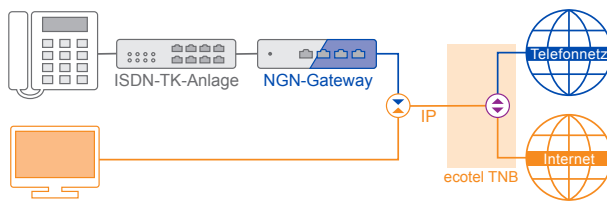
Genügend Aufgaben und Unterscheidungsmöglichkeiten für Telekommunikationsanbieter gibt es also – genau diese gehen wir fokussiert an. Unsere langjährige Erfahrung bei der Gewinnung und Bindung von hochwertigen Kundenbeziehungen qualifiziert uns besonders, die nächste Epoche mitzugestalten.

Dazu ist eine wesentliche Voraussetzung nun geschaffen: ecotel ist seit 2016 Teilnehmernetzbetreiber (TNB). Durch

die erfolgte Netzzusammenschaltung können wir, weitgehend unabhängig von Vorleistungsprodukten Dritter, nun erstmals völlig eigenständig Produkte designen, welche die Anforderungen unserer Kundenzielgruppe jetzt und in Zukunft optimal bedienen. Und dies in einer Schnelligkeit und Flexibilität, die typisch ist für ein Unternehmen unserer Größe. Sei es die Kalkulation spezieller Tarife oder die Schaffung neuer Services wie einen integrierten SIP- und ISDN-Trunk – das Verstehen der Kundenbedürfnisse trifft nun auf Umsetzungsfähigkeit – in einem Haus, aus einer Hand. Mit diesen Kompetenzen können wir zum Beispiel die typischen Szenarien bei der Kundenversorgung im All-IP-Zeitalter bedienen.

Szenario 1:

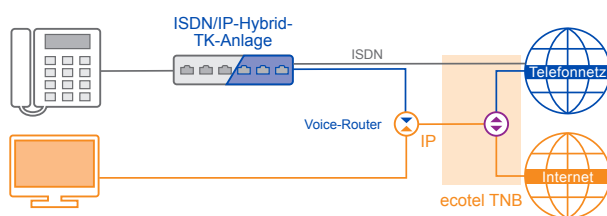
Emulation von ISDN-Anschlüssen



Die wesentlichen Funktionen des bisherigen ISDN-Anschlusses (S2M oder S0) werden über ein Gateway bereitgestellt. Das bisherige Telekommunikationssystem (TK-System) kann unverändert weiter betrieben werden, die Anbindung des Gateways an das öffentliche Netz erfolgt bereits via IP. Allerdings bieten nur wenige SIP-Provider, darunter natürlich auch ecotel, sichere und priorisierte (QoS) Datenleitungen an. Qualität und Sicherheit sind aber für die Akzeptanz durch den Kunden wesentlich. Und sollte zu einem späteren Zeitpunkt auf ein reines SIP-Produkt umgestellt werden, ist die geeignete Datenleitung schon beim Kunden vorhanden.

Szenario 2:

Paralleler Betrieb von SIP-Trunk und ISDN-Anschlüssen

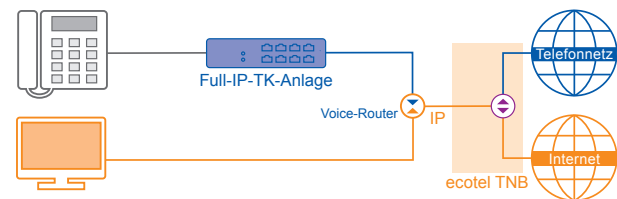


Hier wird der Kunde mit einer sanften Migration behutsam an das Thema All-IP herangeführt: Zusätzlich zum

(noch) existierenden ISDN-Anschluss wird ein SIP-Trunk mit der bekannten und identischen Kundentelefonnummer geschaltet (Clip-no-screening). Abgehende Verbindungen können wahlweise im Überlauf oder vollständig über SIP geführt werden, die ankommenden Verbindungen werden weiterhin über den vorhandenen ISDN-Anschluss geführt. Zu einem späteren Zeitpunkt kann vollständig auf SIP umgestellt werden.

Szenario 3:

Vollständige Migration von ISDN auf SIP



Ein bestehender ISDN-Anschluss wird im Rahmen einer Portierung vollständig auf einen SIP-Trunk überführt.

Voraussetzung ist, ebenso wie bei Variante 2, dass das TK-System SIP-kompatibel ist – dies ist bereits bei der Mehrzahl der in den letzten Jahren in Deutschland vermarkteten Systeme der Fall.

Bandbreite und Qualität

Wesentlich bei allen Szenarien ist, dass dem Thema Bandbreite und Qualität der zugrundeliegenden Datenleitung höchste Aufmerksamkeit geschenkt wird: Je Sprachkanal wird eine symmetrische Bandbreite von 100 kbit/s benötigt. Mit dieser Kapazität kann eine Sprachqualität auf ISDN-Niveau oder – sofern der SIP-Anbieter und die Endgeräte dies unterstützen – sogar mit besserer Qualität (HD-Audio) erzielt werden. Die Datenleitung sollte im Geschäftskundenumfeld außerdem mit verbrieften speziellen Merkmalen für eine sichere und priorisierte Übertragung der Echtzeitdaten ausgestattet sein (SLA).

Fazit

Das Ende von ISDN ist zwar unumstößlich, aber diesem kann mit Gelassenheit, ja sogar Begeisterung begegnet werden, wenn ein versierter Anbieter wie ecotel den Technologiewandel begleitet und daraus neue Vorteile der digitalen Transformation schafft.



VPN »Made in Germany« ist Basis für die Vernetzung von HOCHTIEF Zentrales Dienste-Management für die Unternehmenskommunikation von Standorten und Baustellen

HOCHTIEF zählt zu den internationalsten Baukonzernen der Welt. Das Unternehmen realisiert weltweit anspruchsvolle Infrastrukturprojekte, teilweise auch auf Basis von Konzessionsmodellen. Der Konzern ist in den Bereichen Verkehrsinfrastruktur, Energieinfrastruktur und soziale/urbane Infrastruktur sowie im Minengeschäft tätig. Mit zirka 68.000 Mitarbeitern und Umsatzerlösen von mehr als 22 Mrd. Euro im Geschäftsjahr 2014 ist HOCHTIEF auf allen wichtigen Märkten der Welt präsent: In Australien ist der Konzern mit der Tochtergesellschaft CIMIC Marktführer. In den USA – dem größten Baumarkt der Welt – ist HOCHTIEF über die Tochter Turner die Nummer 1 im gewerblichen Hochbau und zählt mit Flatiron zu den wichtigsten Anbietern im Verkehrswegebau. HOCHTIEF ist wegen seines Engagements um Nachhaltigkeit seit 2006 in den Dow Jones Sustainability Indizes vertreten.

Bei der Anforderung, die Unternehmenskommunikation der HOCHTIEF Unternehmensstandorte und Baustellen in Form von sicherer und hoch verfügbarer Vernetzung zu optimieren, ging es vor allem darum, zukünftig nur noch einen hauptverantwortlichen Anbieter bei gleichzeitiger Kostenoptimierung zu nutzen. Bei der Anbietersuche kam der auf Geschäftskunden spezialisierte ITK-Anbieter ecotel über eine Branchenempfehlung in die engere Auswahl.

Überzeugt hat HOCHTIEF das zentral gemanagte Gesamtkonzept von ecotel mit einem Partner für sämtliche technischen und administrativen Belange, inklusive eines dedizierten Projekt- und Servicemanagements für den direkten Austausch der involvierten Fachbereiche auf beiden Seiten.



von links: Andreas Stamm, Thorsten Gzuk, Hermann Bauer, Stefan Claßen (ecotel) – Dirk Steffen, Bernd Ruttloff, Michaela Kohn (HOCHTIEF)



Leistungsfähiges VPN-Netz ist flexibel skalierbar

Im Rahmen des neuen VPN-Großprojektes werden im ersten Schritt 70 deutsche Standorte der HOCHTIEF Solutions AG über ein einheitliches MPLS-VPN-basiertes Unternehmensnetz mit ISO 27001 zertifizierter Sicherheit »Made in Germany« miteinander verbunden. Im weiteren Verlauf des Großauftrages stehen zahlreiche nationale wie auch internationale Standorte und Baustellen zur sukzessiven Integration in das gesicherte Unternehmensnetzwerk an.

Die Anbindung der einzelnen Standorte innerhalb des MPLS-VPN realisiert ecotel sowohl mit Ethernet-Leitungen inklusive garantierter Bandbreitendurchsätze (je nach Standort mit 10 Mbit bis zu 1 Gbit Leitungen) wie auch mit SHDSL- und ADSL-Leitungen und mobil einsetzbaren UMTS-/LTE-Router-Lösungen. Zur Absicherung der Verfügbarkeit besonders kritischer Standorte gehören auch dedizierte Backup-Anbindungen inklusive Hot Standby Routing Protokoll (HSRP) zur automatischen Umschaltung der VPN-Anbindung bei Bedarf. Spezielle Sicherheit bei der Kommunikation mit dem öffentlichen Internet liefert ecotel über einen hoch verfügbar ausgelegten zentralen Internet-Breakout mit 1 Gbit/s-Port. Der im Core-Netz befindliche VPN-Konzentrator ermöglicht die Client-Einwahl für mobile User und die Anbindung der internationalen Site-to-Site-VPN-Standorte.

Vereinfachte Administration und spürbare Kostenreduzierung

HOCHTIEF profitiert im Rahmen des ecotel Multi-Lieferanten-Konzeptes im Bereich der Standortanbindung von der höchstmöglichen Verfügbarkeit an Bandbreiten und Anschlusstechnologien mit zentralem Management aus einer Hand.



HOCHTIEF

Dirk Steffen, Corporate Development/Innovation Management HOCHTIEF AG, erklärt: „Die gesicherte, hoch verfügbare Datenanbindung unserer nationalen und internationalen Standorte und Baustellen ist eine unternehmenskritische Anforderung und notwendige Grundvoraussetzung für das operative Tagesgeschäft von HOCHTIEF. Die Zusammenarbeit mit ecotel bietet uns dabei deutliche Vorteile auch in Bezug auf die geforderte Servicequalität im Rahmen des komplexen Gesamtkonzeptes. Wir haben nun einen zentral verantwortlichen Partner für sämtliche Belange inklusive eines dedizierten Ansprechpartners für die direkte Kommunikation auf Augenhöhe.

Schon bei den Angebots- und Vertragsverhandlungen ist uns die enge bereichsübergreifende Zusammenarbeit des ecotel Teams (Vertrieb, Consulting, Service und Technik) positiv aufgefallen. Nicht zuletzt hat uns als weitere wichtige Anforderung auch das Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt, mit welchem wir hohe Einsparungen über die Vertragslaufzeit erzielen.“

MPLS-Datennetz sichert Unternehmenskommunikation von Curanum **Nahtlose Integration von All-IP Voice-Services inklusive**

Curanum ist einer der führenden Betreiber von Seniorenheimen und Pflegezentren in Deutschland. Als privates, modernes Dienstleistungsunternehmen engagiert sich Curanum seit über 20 Jahren für Menschen, die auf die Mithilfe anderer angewiesen sind. Inzwischen gehören bundesweit mehr als 146 Einrichtungen zu Curanum als Unternehmen der Korian Gruppe. Hierzu zählt unter anderem auch die Tochtergesellschaft Phönix, die bereits mit 60 SHDSL-Standorten VPN-Kunde der ecotel ist. Curanum ist also Teil der französischen Korian-Gruppe, die als Marktführer europaweit rund 45.000 Mitarbeiter in mehr als 700 Pflegeeinrichtungen beschäftigt.

Netztopologie in Deutschland an. Darüber hinaus sollte auch die Telefonie an jedem Kundenstandort über ein innovatives Konzept für IP-basierte Sprachservices integriert werden.

Das ITK-Beratungs-Unternehmen savecall aus München, welches bereits seit dem Jahr 2012 als unabhängiger Experte für Curanum tätig ist, führte eine entsprechende Marktanalyse für die Wahl des passenden Anbieters durch.

Nach umfassenden Vergleichen in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis, die Kompetenz und Erfahrung



CURANUM Seniorenresidenz Landshut

In sämtlichen Ländern (Frankreich, Belgien, Italien und Deutschland) agieren die Mitarbeiter auf Basis der gemeinsamen Grundwerte der Unternehmensgruppe: Wertschätzung, Verantwortung, Initiative und Transparenz.

Nach der Konsolidierung der beiden Gesellschaften Curanum und Phönix unter dem Dach der Korian-Gruppe in 2014 stand die Beauftragung eines einheitlichen Unternehmensnetzwerks mit homogener

in der Carrier-Kunden-Beziehung und die allgemeine Wertschätzung im Umgang mit ihren Kunden wurde ecotel als geeigneter Anbieter für Curanum bewertet. Andreas Marreck, ITK-Experte der savecall telecommunication consulting GmbH, begründet die Empfehlung für ecotel wie folgt: „Mit ecotel haben wir einen etablierten Partner im Bereich der MPLS-Standortvernetzung identifiziert, der die hohen technologischen, preislichen und serviceseitigen Anforderungen unseres Kunden in voller Hinsicht erfüllt.“



MPLS-Datennetz von ecotel bildet flexible Grundlage für den geplanten Wachstumskurs der Curanum in Deutschland

Eine zentrale Anforderung bestand darin, ein homogenes Hochleistungsnetz zu konzipieren, welches für das weitere Wachstum der Curanum-Gruppe flexibel skalierbar und für die Nutzung von Cloud-Services geeignet ist.



CURANUM Seniorenstift Hilden

Initial werden zunächst sämtliche 146 Standorte in Deutschland einheitlich mit 10 M 8 Ethernet-Leitungen inklusive garantierter Bandbreitendurchsätze und Quality of Service (QoS)-Parameter mit der Zentrale sowie dem Rechenzentrum in Form eines IP-MPLS-basierten VPN-Datennetzes vernetzt. Im Verlauf des Projekts sollen weitere Neustandorte flexibel in das MPLS-VPN integriert und bei Bedarf auf LWL-Technologie umgestellt werden. Technologische Grundlage für das neue Unternehmensnetz von Curanum ist die etablierte ecotel Ethernet-Technologie, bei der die Daten mit einer garantierten Nettobandbreite sicher und schnell übermittelt werden können – und dies bundesweit an jedem Kundenstandort.



CURANUM

Gute Pflege hat ein Zuhause.

Wachsende Anforderungen benötigen leistungsfähige Partner und Technologien

Axel Regenhardt, Head of IT Curanum AG, erklärt: „Für die operative Umsetzung unserer Expansionsstrategie benötigen wir flexible und leistungsstarke Partner mit einem hohen Grad an Kundenorientierung. Um die Leistungsfähigkeit unseres neuen Unternehmensnetzes auch für die Zukunft sicherzustellen, setzen wir aufgrund der positiven Erfahrungen im Betrieb erneut auf ecotel. Da das Angebot zusätzlich auch im Hinblick auf ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt hat, war es naheliegend, dass wir uns auch im Bereich der Sprach- und Mehrwertdienste für ecotel entschieden haben.“



*Axel Regenhardt
Head of IT Curanum AG*

Glasfaser sorgt für Top-Präsenz im Profi-Sport

Ethernet-Datenanbindungen mit Zukunft für die Lagardère Sports Germany GmbH

Lagardère Sports Germany, hervorgegangen aus SPORTFIVE, ist Deutschlands führende Sportrechteagentur. Das Unternehmen deckt das gesamte Spektrum der Sportvermarktung ab – von Stadionwerbung und Trikotsponsoring über Hospitality-Programme bis zur Vermarktung von Medienrechten. Das Kerngeschäft in Deutschland ist der Fußball: Lagardère Sports Germany ist Gesamtvermarktungspartner von derzeit 16 Profi-Fußballvereinen, darunter Borussia Dortmund und der Hamburger SV.

Im schnelllebigen Profi-Sport erfordert der Betrieb moderner Fußballstadien einen technischen Standard von höchstem Niveau. Schnelle und sichere Kommunikationswege mit flexiblen Skalierungsmöglichkeiten müssen jederzeit ohne Ausfälle funktionieren. Eine wichtige Voraussetzung für das operative Tagesgeschäft der Lagardère Sports Vertriebs- und Marketingexperten sind die performanten Internet-Anbindungen in den Stadien.

Bereits seit 2012 ist Lagardère Sports Germany Kunde von ecotel und hat initial Internetkonnektivität für elf Standorte bezogen. Im anschließenden Projektverlauf wurde die Anzahl der Standorte sukzessive auf 15 erhöht. Aufgrund der konstruktiven und partnerschaftlichen Zusammenarbeit wurde das Vertragsverhältnis nach drei Jahren um weitere drei Jahre verlängert.



Turbo Glasfaser für maximale Fan-Reichweite im Stadion

ecotel liefert aktuell für die Lagardère Sports Zentrale sowie 19 Außenstandorte, Fußball-Stadien der 1. und 2. Bundesliga, breitbandige hoch verfügbare Internet-Access-Leitungen. Damit wird die gesamte E-Mail-Kommunikation der einzelnen Standorte inklusive sämtlicher File Services ermöglicht und zugleich die Grundlage für ein weltweit genutztes MPLS-Netzwerk von Lagardère Sports geschaffen. Die Zusammenführung der Daten erfolgt über den deutschen Hauptstandort in Hamburg. Dort sorgt ein zentraler Internet-Break-out für den gesicherten Verbindungsaufbau.

Realisiert werden die Anbindungen zumeist über Highspeed-Glasfaserkabel auf Basis von leistungsstarker Ethernet-Technologie. Damit erreichen die einzelnen Standorte hohe symmetrische Bandbreiten von bis zu 100 Mbit/s bei Serviceverfügbarkeiten von bis zu 99,50 % bei doppelter Abstützung an zwei ecotel POP-Standorten.



Fritz-Walter-Stadion Bildquelle: 1. FC Kaiserslautern e.V.



Zusätzliches Plus: Eine flexible Bandbreitenskalierung ist jederzeit möglich. Was für Lagardère Sports eine wichtige Voraussetzung ist, da – bedingt durch den kontinuierlichen Auf- und Abstieg von Vereinen in der Bundesliga – entsprechend wechselnde Stadien versorgt werden müssen.

Das Gesamtpaket aus einer Hand überzeugt

Ralf Bellmann, IT-Berater des für Lagardère Sports Germany deutschlandweit zuständigen IT-Dienstleisters hanseConcept und derzeit IT-Manager Infrastructure Lagardère Sports Germany GmbH, erklärt: „Die hochverfügbare Anbindung unserer Teams in den Stadien, die sich lokal um die Vermarktung der Vereine vor Ort in Form von Stadionwerbung und Trikotsponsoring über Hospitality-Programme bis hin zu Medienrechten kümmern, ist ein wichtiger Teil unseres Kerngeschäfts. Dazu müssen wir uns auf einen versierten ITK-Dienstleister verlassen können, der zu jedem Zeitpunkt die uneingeschränkte Verfügbarkeit der Leistung garantiert.



*Ralf Bellmann
IT-Manager Infrastructure
Lagardère Sports Germany GmbH*

Besonders schätzen wir zudem die zuverlässige und flexible Bereitstellung der Dienste, wir können jederzeit on-the-fly neue Leitungen hinzubuchen oder vorhandene Bandbreiten anpassen, Leitungsausfälle kennen wir nicht. In Summe ein überzeugendes Gesamtpaket, bei dem auch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt.“

Um diesen hohen Anspruch auch zukünftig sicherstellen zu können, haben wir uns erneut für die Zusammenarbeit mit ecotel entschieden. Mit ecotel haben wir einen zentralen Ansprechpartner für alle Standorte in Deutschland. Sämtliche Daten inklusive die der Standortkommunikation untereinander verbleiben in einem Netz – zeitintensive Carrier-Wechsel mit diversen Ansprechpartnern sind für uns kein Thema mehr.



Neue Positionierung von nacamar als New TV Agency mit Fokus auf Online-Video

Videonutzer sind in Bewegung

Internetnutzer verbringen immer mehr Zeit mit Bewegtbild im Netz. Videostreaming boomt!

War es noch vor zehn Jahren ein gewagter Schritt, TV-Inhalte zu streamen und kostenfrei im Internet anzubieten, ist der Nutzer heute schon enttäuscht, wenn er eine Sendung im Fernsehen verpasst und sie nicht eine halbe Stunde später online findet. 54 % der deutschsprachigen Onlinenutzer im Alter von 14-29 Jahren schauen täglich Videos im Internet (Quelle: ARD/ZDF-Onlinestudie 2015). Auch auf den mobilen Endgeräten ist „Video Everywhere“ ein zentrales Thema. Egal ob in Facebook, Youtube, direkt bei Google oder auf Websites oder Apps – dank performanterer Endgeräte und schnellerer Internetflattrates werden inzwischen 42 % der Videos unterwegs konsumiert (Quelle: BLM/LFK-Web-TV-Monitor 2015).

zur dmexco ging auch die neue Website von nacamar online, die modern und übersichtlich die Stärken des Unternehmens präsentiert.

Agieren und reagieren

Neben dem generellen Trend der Nutzer, mehr Videos online zu schauen, ist auch der Markt der technischen Anbieter und der Inhaltenanbieter ständig in Bewegung, um Akzente zu setzen und neue, interessante Angebote zu schaffen. nacamar stellt sich neuesten Trends und bietet Lösungen für Medienhäuser an, um deren Inhalte schnell, günstig und einfach zum Publikum zu bringen.

Für große Sendergruppen stellt nacamar seine HbbTV-Live-Streaming-Plattform zur Verfügung, die bereits bei vielen Events eingesetzt wurde.



Streaming & CDN

Ihre Videos live und on-demand weltweit und performant auf PC, Mobile sowie Connected TV aufspielen.



Online-Video-Plattform

Einfach und schnell Ihre Videos in die Cloud hochladen, verwalten und publizieren.



Web & App Development

Ihre maßgeschneiderte Lösung von der Konzeption über Design und Realisierung bis zum Betrieb.

nacamar hat sich daher zur dmexco (16. u. 17. September 2015), der weltweiten Leitmesse für digitales Marketing, neu aufgestellt und firmiert seitdem als the New TV Agency. Der neue Claim verdeutlicht die Schwerpunkte, mit denen nacamar in der Branche ganzheitliche Lösungen für die Verbreitung von Online-Video anbietet.

Mit den drei Standbeinen Streaming, Online-Video-Plattform und Agenturdienstleistung zur Web- und App-Entwicklung ist nacamar gut aufgestellt, um sich in dem bewegten Markt des Videostreamings auch in den kommenden Jahren positionieren zu können. Die Kunden bekommen alle wichtigen Dienstleistungen für dieses „New TV“ aus einer Hand. Zeitgleich

Zuschauer können während einer laufenden TV-Sendung über den roten Knopf ihrer SmartTV-Fernbedienung auf das Zusatzprogramm aus dem Internet umschalten und gleichzeitig ein alternatives Live-Programm genießen.

Die neue Online-Video-Plattform Amazon Fire und das runderneuerte AppleTV agieren mit passender Hardware und entsprechenden Apps als starke Treiber im Markt für Online-Video und erzeugen hohe Nachfrage.



Im Frühjahr 2015 adaptierte nacamar beispielsweise die QVC-App für Amazon Fire. Dank Nutzung des neuen Internet-Standards HTML5 für die QVC-App ist nun der Shoppingsender auch auf diesem vergleichsweise jungen Medium ohne großen Anpassungsaufwand verfügbar.

Und auch die Vermarkter optimieren permanent die Möglichkeiten, Video mit Bewegtbild-Werbung anzureichern, damit die Content-Anbieter noch besser ihre Reichweite monetarisieren können. Das stellt Player-Technologien permanent vor neue Aufgaben. Der medianac, nacamars Online-Video-Plattform, wird aktuell komplett auf HTML5 umgestellt und bietet so alle gängigen Funktionalitäten sowie maximale Kompatibilität. Natürlich wird auch weiterhin der bisherige Online-Video-Standard Flash unterstützt, sofern Kunden diesen einsetzen möchten. In der Werbeauspielung unterstützt der neue medianac-Player den aktuellsten Standard VAST 3.0, denn Monetarisierung der Videoinhalte ist für viele Kunden ein wichtiger Bestandteil ihres Online-Business. In enger Abstimmung mit den Online-Werbevermarktern der großen privaten TV-Sendergruppen sorgt nacamar dafür, dass der medianac-Player aktuellen Werbestandards entspricht.

Viele Jahre lang hat nacamar ein Alleinstellungsmerkmal als unabhängiger Plattformbetreiber besessen und über eigene Serverfarmen die Videos ausgeliefert. Im Moment befindet sich das Unternehmen in einer Umbruchphase und erste internationale Kunden werden zusätzlich über weltweite Cloud- und Content-Delivery-Infrastrukturen von CDN-Partnern verbreitet. Am Markt hat sich die Nutzung von Cloud-Diensten durchgesetzt und der Einsatz von weltweiten Plattformen wird von vielen Geschäftskunden vorausgesetzt. In diesem Zusammenhang kooperiert nacamar seit 2015 mit Akamai, T-Systems/Edgecast und Microsoft, die mit ihren eigenen Cloud-Services professionelle und hochperformante Dienstleistungen vertreiben und nacamar bei der Skalierung des angestrebten Geschäfts unterstützen.

Am Puls der Zeit

Um nicht nur mit dem Markt mitzuhalten, sondern auch weiterhin Innovationsvorreiter zu sein, sucht nacamar nach neuen Ideen und zukunftsweisenden Technologien rund um das Thema Online-Video.



Demonstration von 360°-Streaming mit Politprominenz am Stand von nacamar auf der dmexco

So wurde auf dem Messestand auf der dmexco das sog. 360°-Live-Videostreaming vorgeführt – eine noch sehr aufwändige, aber innovative Art des Event-Streamings. Durch Rundumsicht-Kameras wird vor Ort ein entsprechendes Signal erzeugt, das über nacamars Streamingplattform ausgeliefert wird und dann wahlweise in einem entsprechenden Webplayer, einer mobilen App oder per 360°-VR-Brille (z.B. Oculus Rift oder Samsung Gear) wiedergegeben werden kann.

Audio-Streaming wächst mit strategischen Partnern

Neben der neuen Positionierung bleibt nacamar auch weiterhin als erfolgreicher Anbieter im Online-Radio-Umfeld tätig und liefert fast 100 Radioprogramme online aus. Durch eine strategische Key-Account-Partnerschaft mit Google AdExchange hat nacamar in 2015 die Vermarktung in den Radioplayern optimieren können und wird Radio-Streaming auch weiterhin mit all seinen neuen Möglichkeiten pushen.





Der Seriensieger stellt sich breiter auf

Die easybell GmbH ist das starke Standbein der ecotel communication AG im Online-Vertrieb. Die Berliner Tochtergesellschaft vermarktet hochwertige und zugleich preiswerte Internet- und Telefonanschlüsse für Privatkunden.

Dazu schaltet easybell bundesweit ratenadaptive ADSL2+ - und VDSL-Anschlüsse. Inzwischen vermarktet easybell auch FTTH-Anschlüsse in immer mehr Ausbaugebieten.

Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Gut geschulte Supportmitarbeiter sorgen für eine außerordentlich hohe Kundenzufriedenheit. Die transparenten, günstigen Produkte ohne Vertragslaufzeiten sind konkurrenzlos fair. Dadurch besteht eine nur geringe Wechselneigung und die Kunden bleiben lange bei easybell und empfehlen die Produkte in Internetforen und in persönlichen Kontakten gerne weiter.



Etabliert im deutschen Breitbandmarkt dank hoher Kundenzufriedenheit

Dank der innovativen und preiswerten Produkte mit fairen Vertragsbedingungen und exzellentem Service gehört easybell zu den beliebtesten Anbietern von Breitbandanschlüssen. In einer DSL-Kundenumfrage von Computerbild.de wurde easybell bereits wiederholt mit Bestnoten bewertet.

Dieses konsequente Empfehlungsmarketing hält zusammen mit intelligenten Preis- und Vermarktungsstrategien die Marketingkosten pro Neukunden niedrig. Zugleich steigert sich der Bekanntheitsgrad von easybell kontinuierlich.

Zukunftssicher dank neuer Technologien und einer Multi-Carrier-Strategie

easybell hat in 2015 den Grundstein für ein langfristiges Wachstum gelegt. Durch Vermarktung von

sog. FTTH-Anschlüssen in zuvor unterversorgten regionalen Ausbaubereichen sammelt easybell wertvolle Erfahrungen mit zukunftssicheren Glasfaserprodukten.

Zudem hat easybell neben Telefonica nun auch die QSC als zusätzlichen Carrier für DSL-Produkte in die bestehenden Prozesse integriert. Dadurch erhöht sich die Verfügbarkeit, und die Abhängigkeit von einzelnen Carriern sinkt.



Hohe Innovationskraft im Voice-Bereich und zertifizierte Kompatibilität

Die Telefonie-Produkte basieren auf einer innovativen Class-V-Plattform, die zu den modernsten in Deutschland zählt. Die Technik bietet ein hohes Maß an Flexibilität bei geringen Kosten.

In 2015 wurde die Technik weiter ausgebaut und durch die Integration eines modernen Session Border Controllers sicherer, zuverlässiger und flexibler aufgestellt. Zudem wurden zahlreiche Zertifizierungen mit namhaften Herstellern von IP-Telefonanlagen abgeschlossen, sodass Kunden nun sicher sein können, dass ihre Hardware mit easybell kompatibel ist.

Außergewöhnliches Wachstum in 2015

Auch 2015 wuchs easybell dynamisch. Die Anzahl der geschalteten TAL-Komplettanschlüsse konnte im Geschäftsjahr 2014 um ca. 20 Prozent gesteigert werden. Dies gelang in einem gesättigten Marktumfeld, in dem viele DSL-Anbieter es durch den Konkurrenzdruck der Kabelanbieter höchstens noch schaffen, den Kundenverlust zu minimieren. Auch im VoIP-Bereich konnte die Anzahl der aktiven Kunden um ebenfalls ca. 20 Prozent gesteigert werden. Dies

gelang auch durch die starken Vermarktungserfolge von SIP-Trunking-Anschlüssen für den sogenannten SOHO (Small Office, Home Office)-Markt.

Das hohe Wachstum wurde ausschließlich aus dem operativen Cashflow finanziert. Ermöglicht wurde dies durch eine konsequente Automatisierung aller Geschäftsprozesse, sodass easybell mit sehr konkurrenzfähigen Prozesskosten arbeitet.

Zusätzlich bietet die easybell GmbH weiter klassisches Call-by-Call und Internet-by-Call an. In diesen Marktsegmenten gehört sie seit Jahren zu den Marktführern.

Innovativ und erfolgreich auch in 2016

Nachdem zuletzt der Webauftritt weiter professionalisiert und durch eine überarbeitete Farb- und Bildwelt übersichtlicher und freundlicher gestaltet wurde, wird easybell in 2016 eine weitere Diversifizierung der Produktpalette und der Carrier-Struktur vorantreiben. Durch Investitionen in die IT-Infrastruktur, den Bestellprozess und das Kundenportal können Produkte nun schneller auf den Markt gebracht und noch erfolgreicher vermarktet werden. Zudem wird easybell durch attraktive Zusatzangebote den Gewinn pro Kunden steigern.

easybell

Unter anderem werden die SIP-Trunking-Lösung um Cloud-PBX-Funktionen erweitert, und die Produkte damit kontinuierlich mit einem höheren Funktionsumfang ausgestattet.

Darüber hinaus plant das Unternehmen, die Zahl der Lieferanten und damit die Verfügbarkeit, nicht nur im DSL-Bereich, weiter auszuweiten, damit noch mehr Kunden die Vorteile von easybell erfahren können. Als einer der innovativsten und aktivsten Player wird easybell die Telekommunikationsbranche in Deutschland auch zukünftig weiter bereichern.



Die ecotel Aktie

Die Aktie der ecotel communication ag (ecotel Aktie) ist seit 2006 an der Frankfurter Wertpapierbörse und seit 2007 im Prime Standard gelistet. Das Grundkapital zum 31. Dezember 2015 beträgt 3.510.000 Aktien. Eigene Anteile hält die Gesellschaft nicht.

Im Geschäftsjahr 2015 wurde erstmalig eine Bardividende von 0,16 EUR je dividendenberechtigter Aktie ausgeschüttet.

Kursentwicklung 2015

Durch die anhaltend expansive Geldpolitik der Zentralbanken sowie das weiterhin niedrige Zinsniveau blieben die Aktienmärkte einmal mehr im Fokus der Anleger und zogen erhebliche Liquidität an sich. Ihren Höhepunkt erreichte diese Entwicklung im Frühjahr des Jahres 2015 und schwächte sich in der Folge ab.

Der Dax legte im nunmehr vierten Jahr in Folge zu: Er gewann im Jahresverlauf rund 10 % und ging mit einem Stand von 10.743 Punkten aus dem Handel. Den Höchststand erreichte er am 10. April 2015 mit 12.375 Punkten. Der niedrigste Stand wurde am 24. September 2015 mit 9.428 Punkten erreicht.

Der TecDAX entwickelte sich im Verlauf des Jahres 2015 erfreulicher. Im Jahresverlauf konnte sich der TecDax von 1.382 Punkten zu Beginn auf 1.831 Punkten zum Jahresende um 32 % steigern.

Die ecotel Aktie blickt auf ein sehr wechselhaftes Börsenjahr 2015 zurück. Sie startete mit 10,20 EUR in das Jahr und erreichte im Frühjahr 2015 mit 12,10 EUR ihren höchsten Stand der letzten Jahre. Ende des ersten Quartals musste die ecotel Aktie allerdings deutliche Kursverluste hinnehmen, die sie bis zum Jahresende nicht wieder aufholen konnte. Ihr Tiefstkurs wurde mit 7,70 EUR im dritten Quartal erreicht. Im vierten Quartal konnte zunächst ein Kurssprung auf 10,60 EUR erreicht werden, zum Jahresende hin verlor die ecotel Aktie allerdings wieder an Wert und schloss das Jahr mit einem Kurs von 8,40 EUR.

Das durchschnittliche tägliche Handelsvolumen der Aktie lag in 2015 bei 8.400 Stück pro Tag verglichen mit 5.734 Stück pro Tag im Vorjahr, wobei das vierte Quartal 2015 mit einem durchschnittlichen Handelsvolumen von über 20-tausend Stück pro Tag deutlich über dem Durchschnitt lag. Mit einem Schlusskurs von 8,40 EUR schloss die ecotel Aktie das Jahr 2015 ab und erlitt insgesamt einen Kursverlust von 17 %. Bei 3.510.000 ausstehenden Aktien wies die ecotel zum 31. Dezember 2015 eine Marktkapitalisierung von 29,5 Mio. EUR auf (Vorjahr: 34,6 Mio. EUR).

Investor Relations

Auch in 2015 fand ein intensiver Dialog mit Investoren, Analysten und Journalisten statt, um das Handelsvolumen der ecotel Aktie auszubauen und den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu erhöhen. Die Entwicklung der ecotel Aktie wurde weiterhin durch die Analysten der DZ Bank sowie WGZ Bank mit Research-Publikationen bewertet. Darüber hinaus präsentierte sich ecotel 2015 auf Anlegermessen, wie z.B. dem Eigenkapitalforum in Frankfurt a.M. und der Münchener Kapitalmarkt-Konferenz. Für 2016 sind wieder IR-Maßnahmen geplant, um den Kontakt zu interessierten Anlegern zu pflegen, u.a. auch die Teilnahme an der Münchener Kapitalmarkt-Konferenz.

Aktuelle Informationen zum Unternehmen, wie z.B. Quartalsberichte, Pressemitteilungen, Finanzkalender sowie die Analystenpräsentationen, können von allen Anlegern auf der Website des Unternehmens unter der Rubrik »Investor Relations« unmittelbar nach Veröffentlichung abgerufen werden.

Aktionärsstruktur

In 2015 gab es keine wesentliche Veränderung in der Aktionärsstruktur der ecotel. Peter Zils (CEO der ecotel) hält einen Anteil von 28,5 %, die Intellect Investment & Management Ltd. einen Anteil von 25,1 %, die IQ Martrade Holding und Managementgesellschaft mbH einen Anteil von 10,1 % sowie die Private Value Media AG einen Anteil von 9,3 % der Aktien des Unternehmens.

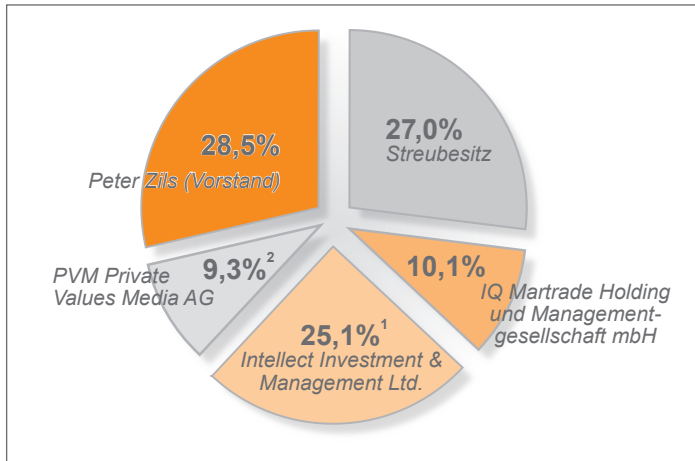


Kennzahlen Ø 2015

WKN	585434	Datum Erstnotierung	29.03.2006
ISIN	DE0005854343	Aktienstückzahl zum 31.12.2015	3.510.000
Symbol	E4C	Durchschnittliches Tagesvolumen 2015	8.400
Marktsegment seit 08.08.2007	Prime Standard	Höchstkurs 2015 (€)	12,1
		Tiefstkurs 2015 (€)	7,7
Indezugehörigkeit	CDAX, Prime All Share Technology All Share	Marktkapitalisierung zum 31.12.2015 (€ m)*	29,5
Gattung	Stückaktien	Designated Sponsor	Close Brothers Seydler Bank AG

* Basierend auf dem Schlusskurs am 31. Dezember 2015 von 8,4 Euro je Aktie bei 3.510.000 ausstehenden Aktien

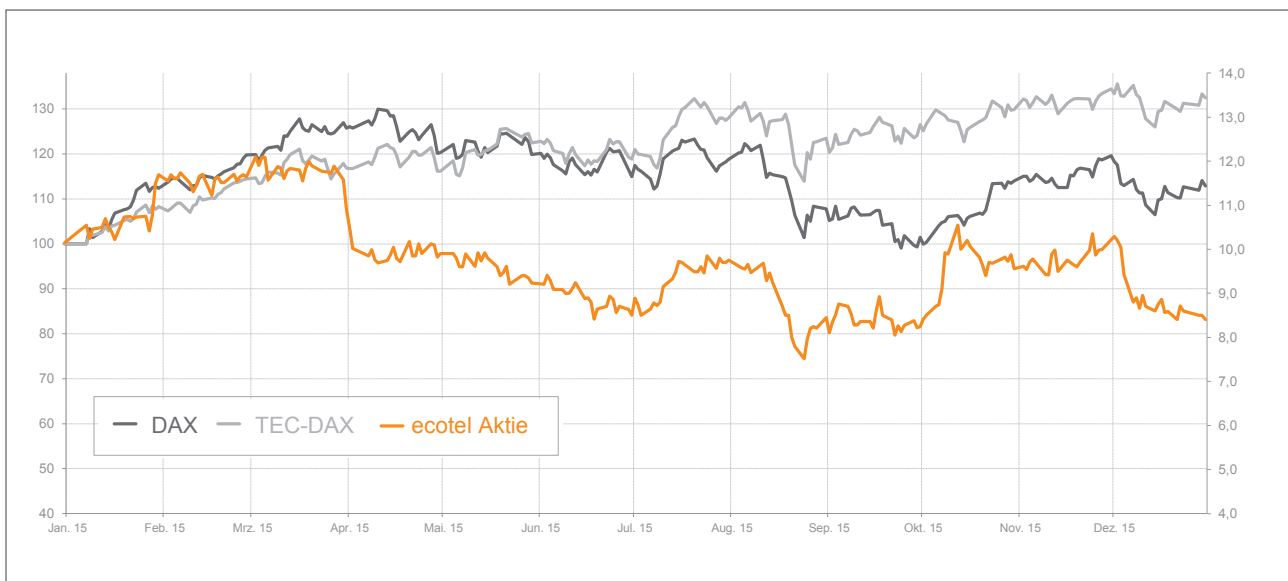
Aktienbesitz (31.12.2015) in Prozent



¹ gemäß letzter Mitteilung vom 09.07.2009 vor Einziehung der eigenen Aktien in 2014 (Basis: 3.9000.000 Aktien)

² gemäß letzter Mitteilung vom 07.04.2011 vor Einziehung der eigenen Aktien in 2014 (Basis: 3.9000.000 Aktien)

Kursentwicklung der ecotel Aktie in 2015 in Prozent und absolut





Wir blicken auf ein weiteres erfolgreiches Geschäftsjahr zurück. ecotel ist es gelungen in allen Geschäftssegmenten zu wachsen und dabei die Profitabilität zu erhöhen. Die prognostizierten Ziele konnten erreicht oder übertroffen werden.

Auf Basis dieser Entwicklung haben wir zusammen mit dem Aufsichtsrat beschlossen, den Dividendenvorschlag an die Hauptversammlung auf 0,23 EUR (Vorjahr 0,16 EUR/Aktie) je dividendenberechtigter Stückaktie zu erhöhen.

Peter Zils CEO



Konzernlagebericht

I	Grundlagen des Konzerns	S. 22
II	Wirtschaftsbericht	S. 30
III	Nachtragsbericht	S. 43
IV	Prognose-, Chancen- und Risikobericht	S. 44
V	Vergütung der Organmitglieder und des Aufsichtsrates	S. 53
VI	Übernahmerelevante Angaben	S. 58
VII	Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht	S. 59

I. Grundlagen des Konzerns

1. ecotel im Überblick

*Konzernstruktur und
Geschäftstätigkeit*

Die ecotel Gruppe (nachfolgend »ecotel« genannt) ist eine seit 1998 bundesweit tätige Unternehmensgruppe, die sich auf die Vermarktung von Informations- und Telekommunikationslösungen in der jeweiligen Zielgruppe spezialisiert hat. Mutterunternehmen ist die ecotel communication ag (nachfolgend »ecotel ag« genannt).

ecotel vermarktet ihre Produkte und Dienstleistungen in folgenden Geschäftsbereichen: »**Geschäftskundenlösungen (B2B)**«, »**Wiederverkäuferlösungen**«, »**Privatkundenlösungen (B2C)**« und »**new media solutions**«.

ecotel fasst diese vier Geschäftsbereiche wie folgt zu Berichtssegmenten für die Segmentberichterstattung zusammen:

Das **Segment Geschäftskunden** beinhaltet den Geschäftsbereich Geschäftskundenlösungen (B2B) der ecotel ag, das **Segment Wiederverkäufer** beinhaltet den Geschäftsbereich Wiederverkäuferlösungen der ecotel ag sowie die Geschäftstätigkeiten der Minderheitsbeteiligung mvneco GmbH. Das **Segment New Business** fasst die Privatkundenlösungen (B2C) der easybell Gruppe und die new media solutions der nacamar GmbH zusammen.

Berichtssegmente	Geschäftskunden	Wiederverkäufer	New Business	
Marken		 		
Geschäftsbereiche	Geschäftskundenlösungen (B2B)	Wiederverkäuferlösungen	Privatkundenlösungen (B2C)	new media solutions

Im Folgenden werden die vier Geschäftsbereiche näher erläutert:

*Lösungen für
Geschäftskunden
sind das
Kerngeschäft*

Geschäftskundenlösungen (B2B)

Der Kernbereich von ecotel wird durch den Geschäftsbereich »**Geschäftskundenlösungen (B2B)**« repräsentiert. Hier bietet ecotel bundesweit kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie zunehmend auch Großkunden ein integriertes Produktportfolio aus Sprach- und Datendiensten (ITK-Lösungen) aus einer Hand an.

Im Bereich der Sprachdienste verfügt ecotel über ein komplettes Portfolio, welches sich vom Anschluss über die Telefonie (ISDN / VoIP) bis hin zu Mehrwertdiensten erstreckt. Das breite Portfolio von Datendiensten reicht vom Angebot für Anschlüsse im Bereich ADSL, SDSL und VDSL über Ethernet-Access bis hin zu sicheren Unternehmensvernetzungen via VPN sowie das Housing von Serverfarmen und das Hosting von Shared Services.



Die folgende Übersicht zeigt das Produktportfolio im Geschäftskundenbereich:



Produktpalette für Sprache und Daten

Je nach Zielgruppe wird der Vertrieb im Bereich Geschäftskundenlösungen (B2B) über den Direktvertrieb (Großkunden) mit mehr als 400 Vertriebspartnern über den Partnervertrieb gesteuert. Damit verfügt ecotel über einen breiten Zugang zur Zielgruppe der kleinen und mittelständischen Geschäftskunden. Darüber hinaus hat sich ecotel als erfolgreicher Partner in der Zusammenarbeit mit mehr als 100 Einkaufsgenossenschaften und Verbundgruppen etabliert. ecotel versorgt – bei einem Jahresumsatz in diesem Segment von > 40 Mio. EUR – bundesweit ca. 18.000 Unternehmen aus verschiedenen Branchen mit standardisierten und individuellen Telekommunikationslösungen.

Vertriebspartner und gezielter Einsatz von Direktvertrieb sind die Basis für den Erfolg

Auf Grundlage der erfolgreich durchgeführten Produktdiversifikation ist ecotel für den anstehenden Technologiewandel von leitungsvermittelten Sprachdiensten (ISDN) zu paketvermittelten IP-basierten Sprachdiensten (All-IP) gut gerüstet. Denn die Grundlage für B2B-taugliche IP-basierte Sprachdienste sind qualitativ hochwertige Anbindungen der Kunden beispielsweise mit hoch verfügbaren Ethernet-Access-Produkten, die ecotel bereits seit mehr als fünf Jahren erfolgreich vermarktet.

Modulares Produktangebot liefert besondere Vorteile für den Kunden

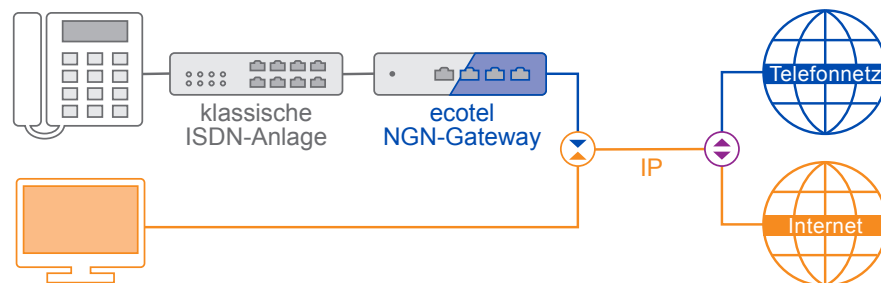
Ein besonderer Vorteil des modularen ecotel Produktangebotes besteht in der optimalen Verzahnungsmöglichkeit von unterschiedlichen Diensten: So kann z.B. durch die dynamische Priorisierung von ecotel Sprachdiensten auf einer ecotel Datenleitung diese erheblich effektiver genutzt und die Bandbreite anhand des realen Bedarfs gewählt werden. Hierdurch muss wesentlich weniger unproduktive Pufferbandbreite vorgehalten werden. Dieses spezielle Produktdesign ermöglicht im Vergleich zu vielen Wettbewerbsangeboten eine erheblich passgenauere und wirtschaftlich attraktivere Angebotsgestaltung.

ecotel hat bereits folgende IP-basierte Sprach- und Datenprodukte erfolgreich im Markt etabliert:

*Zukunftsfähige
All-IP-Produkte:
PMX VoIP ready*

PMX auf NGN-Basis:

Mit dem Produkt PMX VoIP ready können ecotel Kunden deutschlandweit von attraktiven Anschluss- und Verbindungsentgelten für PMX-Telefonanschlüsse profitieren. Hierzu erhält der Kunde von ecotel eine zusätzliche Netzabschluss-Komponente. Ein hier zum Einsatz kommendes sogenanntes NGN-Gateway wandelt die ein- und ausgehenden Signale der vorhandenen ISDN-Telefonanlagen in IP-basierte Protokolle um, ohne die bestehende Telefonanlage umrüsten oder gegen eine neue Anlage austauschen zu müssen.

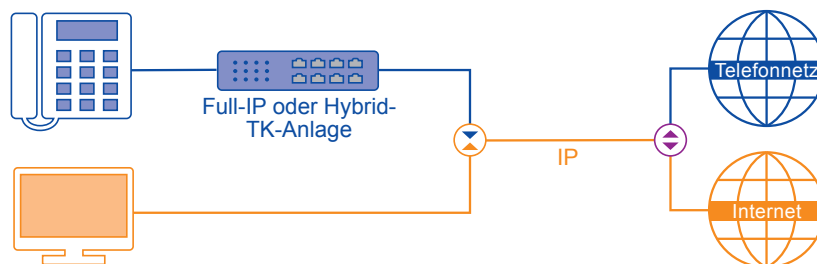


Neben den monetären Einsparungen in Bezug auf Basispreis und Verbindungsentgelte erhält der Kunde eine hohe Flexibilität, da er die Datenbandbreite dynamisch für Sprach- und Datendienste nutzen kann. Gleichzeitig kann die bereits angeschaffte ISDN-Telefonanlage weiter genutzt werden.

sipTrunk

SIP-Trunk für Kunden mit IP-fähigen Telefonanlagen:

Sofern ecotel Kunden bereits über eine IP-fähige Telefonanlage verfügen, kommt das neue IP-basierte Sprachprodukt sipTrunk zum Einsatz. Mit dem ecotel SIP-Trunk sowie einer ausreichend dimensionierten Datenleitung (ecotel- oder Fremdleitung) können je nach Bedarf des Kunden zwischen 2 und 300 Sprachkanäle genutzt werden. Die vorhandenen Rufnummern können entweder übernommen oder durch Zuteilung neuer Rufnummern ersetzt bzw. erweitert werden.

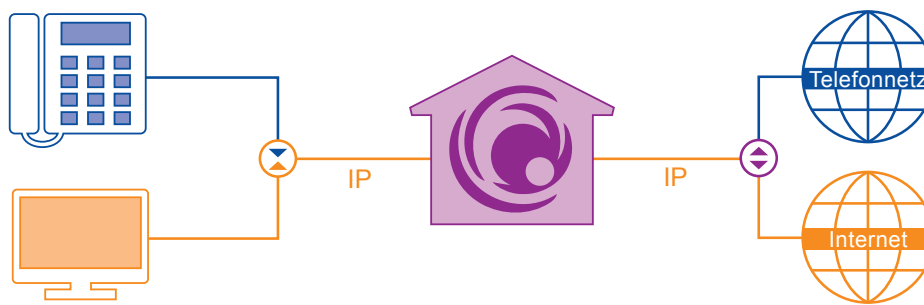




TK-Anlagen-Hosting:

pbxHosting

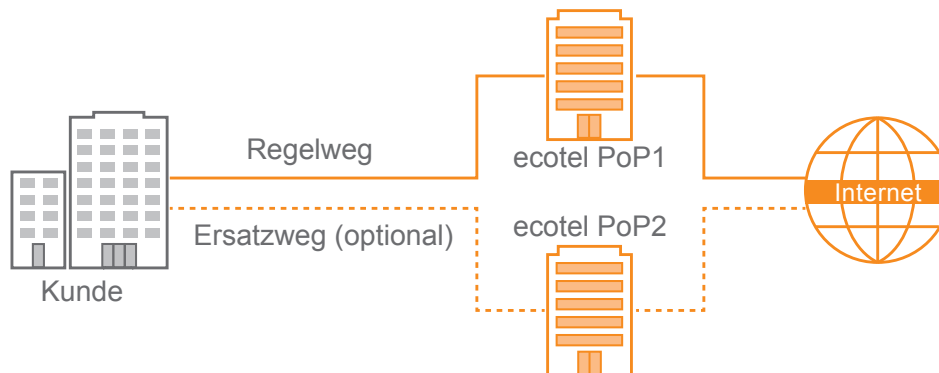
Mit pbxHosting stellt ecotel erstmals eine Hosting-Dienstleistung auf einem virtuellen Server als Standardprodukt bereit. Das Produktangebot richtet sich zunächst an Vermarkter von TK-Anlagen des Unternehmens Unify (ehemals SIEMENS). Diese wählen alternativ zur physischen Telefonanlage, die in den Räumlichkeiten des Endkunden installiert war, eine virtuelle, zentral im Rechenzentrum von ecotel gehostete Anlage und vermarkten diese – wie auch bisher – im Rahmen ihrer jeweiligen Geschäftsmodelle an ihre Kunden. Ziel hierbei ist es, neben den Rechenzentrumsleistungen von ecotel zusätzliche Produkte an Unify-Kunden zu vermitteln. Sobald für den Zugriff auf die TK-Anlage eine ecotel Datenleitung sowie – für die Vermittlung der externen Gespräche – ein SIP-Trunk von ecotel genutzt wird, können Partner bzw. Kunden von den vergünstigten Bündel-Preisen profitieren.



Bundesweit verfügbare Datenleitungen

ethernet access

Die professionellen Internetzugänge von ecotel schaffen optimale Voraussetzungen für eine effiziente Kommunikation und einen reibungslosen Datenaustausch. Auf Basis der performanten Ethernet-Übertragungstechnik bietet ecotel Festverbindungen mit garantierten Bandbreiten – und dies dank des Multi-Carrier-Konzeptes auch an Standorten, an denen DSL-basierte Anbindungen nicht oder nur mit unzureichender Bandbreite zur Verfügung stehen. Standortvernetzungen realisiert ecotel auf Grundlage dieser Breitbandzugänge mit ISO-zertifizierter Sicherheit »Made in Germany« via MPLS-VPN.





*Wholesale-Plattform
bietet die technische
Basis für den Teilneh-
mernetzbetrieb*

Wiederverkäuferlösungen

Im Geschäftsbereich »Wiederverkäuferlösungen« fasst ecotel die Angebote für andere Telekommunikationsunternehmen zusammen. Zudem ist ecotel im netzübergreifenden Handel mit Telefonminuten (Wholesale) für nationale und internationale Carrier tätig und unterhält hierfür Netzzusammenschaltungen mit mehr als 100 internationalen Carriern. Über die Wholesale-Plattform wickelt ecotel auch einen Teil der nationalen und internationalen Telefongespräche seiner Geschäftskunden ab und nutzt diese Plattform auch für den Anfang 2016 gestarteten eigenen Teilnehmernetzbetrieb. Dem Wiederverkäufersegment zugeordnet ist die Beteiligung an der mvneco GmbH als technischer Dienstleister und Berater für Mobilfunklösungen sowie diesbezügliche Managed Services.

*easybell stellt sich
auf die
Bedürfnisse der
Privatkunden ein*

Privatkundenlösungen (B2C)

Zu den »Privatkundenlösungen (B2C)« zählt ecotel die Angebote der easybell-Gruppe. Hier profitieren Privatkunden von den Möglichkeiten und Leistungen, die zuvor nur für Geschäftskunden verfügbar waren. Kunden nutzen hierbei die technischen Möglichkeiten und Anbindungen, die auch für Geschäftskunden genutzt werden. Es wird weitestgehend auf Mindestvertragslaufzeiten verzichtet und einfache Produkte werden für Privatkunden angeboten. Über die Tochtergesellschaften sparcall GmbH und Carrier-Services.de GmbH bietet die easybell-Gruppe günstiges Call-by-Call für inländische und ausländische Telefonate sowie Internet-by-Call an.

*nacamar entwickelt
zunehmend Kunden-
lösungen*

new media solutions

Mit den »new media solutions« bietet die nacamar GmbH auf Grundlage ihres – im ecotel Rechenzentrum gehosteten – eigenen Content Delivery Networks (CDN) Streaming-Dienste für Medienunternehmen an. Des Weiteren werden kundenspezifische Lösungen im Bereich von Content-Management-Systemen, Online-Repräsentanz sowie technische Entwicklungen (Apps) zur Anbindung von Endgeräten (Smartphones, Tablets und Smart TVs) vermarktet.

*Bedarf an
»nackter«
Bandbreite
steigt*

Infrastruktur

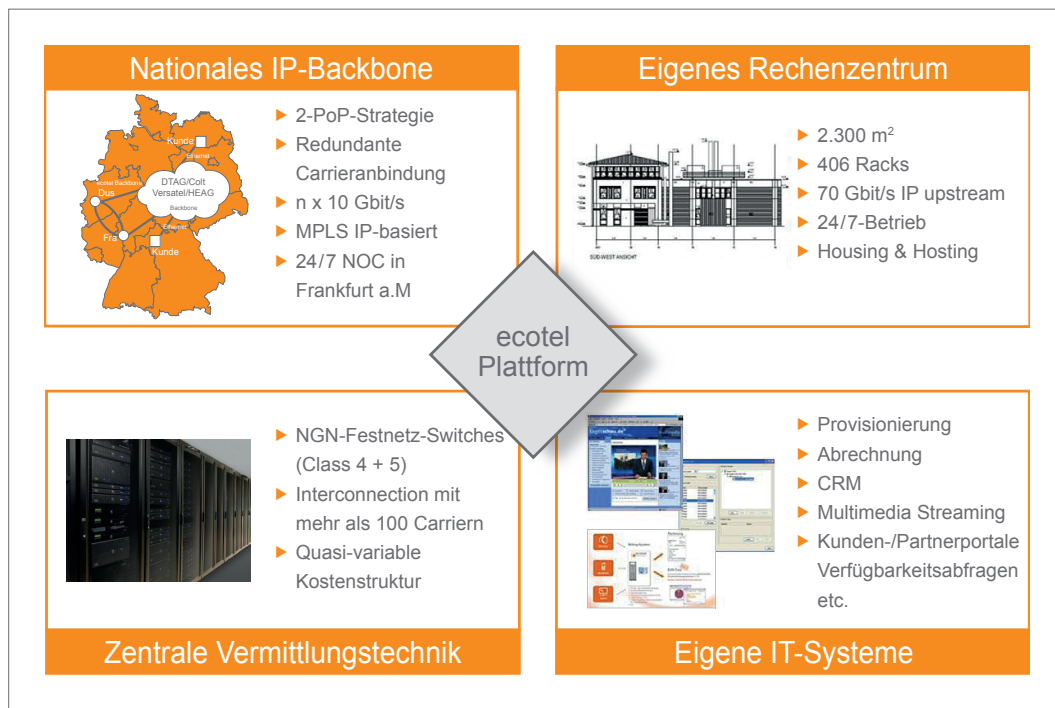
ecotel betreibt kein eigenes Zugangsnetz, sondern bezieht die TK-Zuführungsleistungen von diversen Vorlieferanten und kann hierdurch jeweils den Betreiber mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis auswählen. Als typische Vorlieferanten sind beispielsweise die Deutsche Telekom (DTAG), Vodafone, Telefonica, Verizon, Versatel, QSC und Colt zu nennen. Durch den kundenbezogenen Einkauf der Zuführungsleistung ist ein Großteil der ecotel Kostenbasis variabel. Seit Beginn des Jahres 2016 ist ecotel selbst ein Teilnehmernetzbetreiber (TNB) auf Basis neuester NGN-Technologie und somit in der Lage, eigene Sprachvermittlungs-Dienstleistungen anzubieten, Rufnummernblöcke zu verwalten und Rufnummern ins eigene Netz zu portieren. Somit beschränkt sich in Zukunft der Zukauf von TK-Zuführungsdienstleistungen zunehmend auf den reinen Access zum Kunden.



ecotel betreibt ein eigenes ISO 27001-zertifiziertes Rechenzentrum auf dem Campus des größten europäischen Internetknotens in Frankfurt a.M. sowie weitere Rechenzentrumsflächen in Düsseldorf. Die beiden Points of Presence (PoP)-Standorte sind über ein eigenes zentrales Voice- und Daten-Backbone vernetzt und mittels Netzzusammenschaltung mit vielen regionalen und globalen Carriern verbunden.



Für das New-Media-Geschäft unterhält der Konzern ein eigenes Content Delivery Netzwerk (CDN). Die mvneco GmbH betreibt zudem eine zentrale Mobilfunkplattform. IT-seitig entwickelt und betreibt ecotel eigene Systeme für das Auftrags- und Router-Management, das Netzwerk-Monitoring sowie die Rechnungsstellung (Billing).

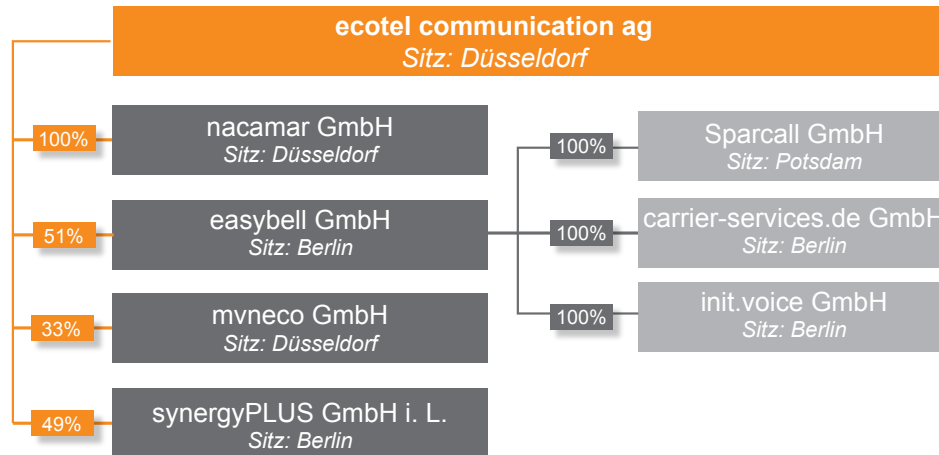


2. Struktur des Konzerns

ecote Gruppe im
Einzelnen

ecotel communication ag

Die ecotel communication ag (ecotel ag) ist ein bundesweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das sich auf die Anforderungen von Geschäftskunden spezialisiert hat. Die ecotel ag vermarktet Produkte und Dienstleistungen für die Geschäftsbereiche »Geschäftskundenlösungen (B2B)« und »Wiederverkäuferlösungen«.



nacamar GmbH

Die nacamar GmbH agiert als eigenständiger Service Provider im New-Media-Geschäft und bietet Unternehmen aus der Medienbranche ein weitgefächertes Angebot an Medienapplikationen an. Hierzu gehören die Aufbereitung sowie das Streaming von Audio- und Videoinhalten für verschiedenste Endgeräte, das Management von Medienbibliotheken für Unternehmen sowie eine eigene Werbevermarktung. nacamar betreibt ein eigenes CDN (content delivery network) sowie die größte deutsche Radio-Streaming-Plattform (free stream) im konzerneigenen Rechenzentrum mit Anbindung an alle wichtigen nationalen und internationalen Netze.

easybell GmbH

Die easybell GmbH bietet eine breite Palette innovativer und preisgünstiger Telekommunikationsprodukte an. Derzeit vermarktet das Berliner Unternehmen Breitband-Internetanschlüsse (DSL & FTTH) und VoIP-Telefonie für Privatkunden sowie SIP-Trunking-Angebote für kleinere Unternehmen. Der Vertrieb erfolgt primär online über die eigene Website oder über Telekommunikations-Preisportale. Zudem hält das Unternehmen 100 % der Anteile an der sparcall GmbH sowie 100 % der Anteile an der carrier-services.de GmbH. Beide Unternehmen vermarkten Call-by-Call. Die init.voice GmbH wurde für die Entwicklung und Bereitstellung von Voice-over-IP-Dienstleistungen gegründet, an der easybell wiederum 100 % der Anteile hält.



mvneco GmbH

Die mvneco GmbH fungiert als technischer Dienstleister sowie Berater für Telekommunikationsunternehmen. Als sogenannter Mobile Virtual Network Enabler (MVNE) ermöglicht die mvneco es ihren Kunden, einfache oder komplexe Mobilfunkangebote unter ihrem jeweiligen Brand zu vermarkten. Die mvneco übernimmt bei dieser Zusammenarbeit sowohl den Aufbau als auch den Betrieb der technischen IT-Plattform. Die Integration der Plattform in das Netz des von den Kunden gewählten Partner-Netzbetreibers ist ebenfalls Teil des Leistungsspektrums.

synergyPLUS GmbH i.L.

Die synergyPLUS GmbH i.L. hat bis Ende 2014 als exklusiver Vertriebspartner der ecotel agiert. Die Gesellschaft befindet sich in Liquidation und hat keinen Geschäftsbetrieb mehr.

3. Steuerung des Konzerns

ecotel steuert die Berichtssegmente nach Maßgabe der strategischen Gesamtausrichtung des Konzerns. Es gibt eine Gesamt-Budgetplanung, in die die Jahresbudgets der Geschäftsbereiche sowie der übrigen Konzernunternehmen einfließen. Dabei werden auf Konzernebene die Steuerungsgrößen Konzernumsatz und Konzern-EBITDA in den Fokus gestellt. Daneben gilt die Rohertragsmarge im Segment Geschäftskunden als maßgebliche Profitabilitätskennzahl. Hierzu werden in diesem Segment in der Planung auf Ebene von Produktarten/-kategorien nach dem Teilkostenverfahren den Erlösen die direkten variablen Kosten zugeordnet und Rohmargen ermittelt. Die produktübergreifenden indirekten Kosten (Gemeinkosten) sowie die Personalkosten werden im Wesentlichen auf Kostenstellen geplant und überwacht. Die unterjährige Berichterstattung für die Segmente Geschäftskunden und Wiederverkäuferlösungen erfolgt segmentbezogen monatlich auf Umsatz-, und EBITDA-Ebene mit detaillierter Analyse der Abweichungen gegenüber der Planung und dem Vorjahr sowie einem regelmäßig aktualisierten Ausblick auf das Geschäftsjahresende. Zur detaillierten Steuerung des Kerngeschäftes – dem Segment Geschäftskunden – erfolgt zudem eine Überwachung von geschäftsbereichsbezogenen spezifischen Kennzahlen (z.B. Minutenvolumen, Preis je Minute, Einkaufsmarge, Mengengerüste), die in einem Reportingsystem (Dashboard) abgebildet werden. Das Segment New Business wird regelmäßig anhand von festgelegten Reportings der einzelnen rechtlichen Einheiten überwacht. Auch hier stehen die Kennzahlen Umsatz und EBITDA im Fokus der Analysen. Die Liquiditäts-, Investitions- und Working-Capital-Überwachung erfolgt bei der ecotel communication ag zentral. Diese stellt auch die wesentliche Finanzierung für die Unternehmensgruppe bspw. durch Bereitstellung von Kreditlinien oder die Aufnahme von langfristigen Annuitätendarlehen bereit.

*Umsatzerlöse,
EBITDA auf Konzern-
ebene sowie der
Rohertrag im
Segment Geschäfts-
kunden stehen im
Fokus der Steuerung*

4. Forschung und Entwicklung

ecotel selbst betreibt keine Grundlagenforschung oder weitreichende technische Produktentwicklungen. ecotel fokussiert sich auf die Kompatibilität von bestehenden Leitungsarten, Tarifkombinationen und Gerätekonfigurationen. Dabei steht immer der möglichst hohe Kosten-/Nutzen-Effekt für die Kunden im Vordergrund. Daher beschränkten sich die Entwicklungsaufwendungen in den letzten Jahren im Wesentlichen auf den technischen



Ausbau des Rechenzentrums, die technische Entwicklung hin zum eigenen Teilnehmernetzbetrieb und eigenentwickelte Remote-Router-Management-Plattformen für die technische Überwachung von Kundenroutern. Zudem wurde im Geschäftsjahr ein neues Partnerportal für Vertriebspartner entwickelt und in Betrieb genommen. Die aktivierten Entwicklungsaufwendungen betragen im Jahr 2015 TEUR 300 (Vorjahr: TEUR 287).

II. Wirtschaftsbericht

1. Markt- und Wettbewerbsumfeld

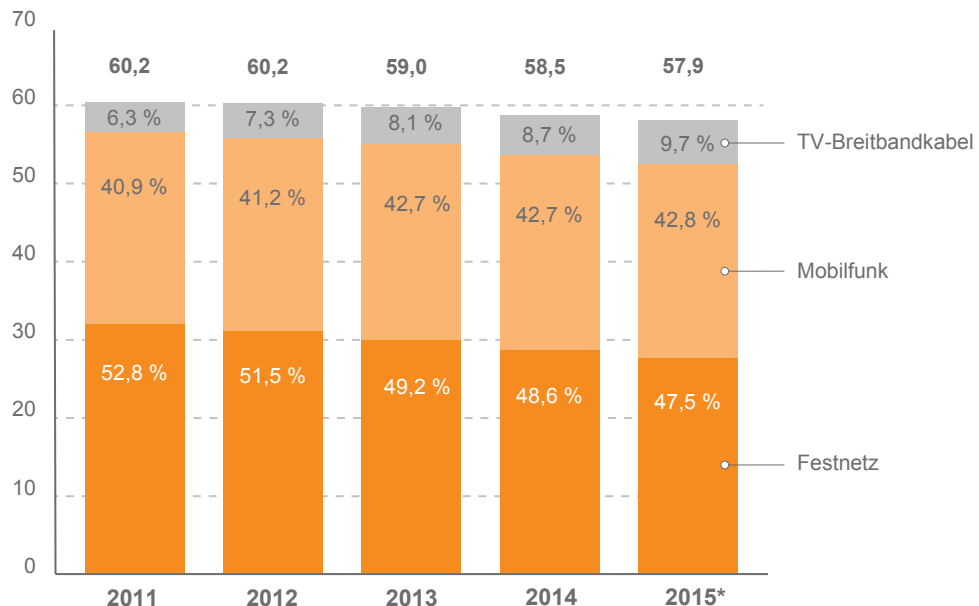
Die konjunkturelle Lage in Deutschland war im Jahr 2015 gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum. Das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt (BIP) war nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes im Jahresdurchschnitt 2015 um 1,7 % höher als im Vorjahr. Im vorangegangenen Jahr wuchs das BIP in ähnlicher Größenordnung (+ 1,6 %), 2013 lediglich um 0,3 %. Eine Betrachtung über einen längeren Zeitraum zeigt, dass das Wirtschaftswachstum im Jahr 2015 über dem Durchschnittswert der letzten zehn Jahre lag (1,3 %). Für 2016 gehen Ökonomen von einem Wirtschaftswachstum von 1,5 % bis 2,1 % für die deutsche Wirtschaft aus.

Gesamtmarkt rückläufig,
aber Breitbandgeschäft
wächst weiter

Telekommunikations-Marktvolumen weiter rückläufig

Das Telekommunikations-Marktvolumen war auch in 2015 wieder leicht rückläufig. Der Festnetzmarkt, bestehend aus Anschlüssen, Sprach- und Datendiensten, machte dabei mit einem Außenumsatz von 33,1 Milliarden EUR 57 % des Gesamtmarktes an Telekommunikationsdienstleistungen aus. Der Mobilfunkumsatz ging trotz des gestiegenen Datenverkehrs von 25 Milliarden EUR auf 24,8 Milliarden EUR leicht zurück. Die Zahl der aktivierten SIM-Karten veränderte sich im Vergleich zum Vorjahr kaum und lag bei rund 112,7 Mio. Stück. Davon wurden 6 % für M2M-Nutzung (Machine to Machine) eingesetzt.

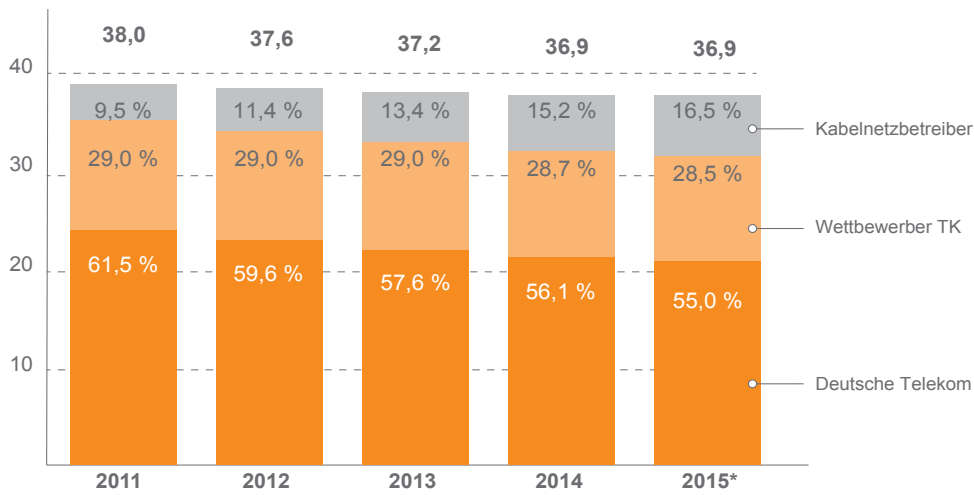
Gesamtmarkt für Telekommunikation in Deutschland (Mrd. EUR und in %)



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM 17. TK-Marktanalyse Deutschland 2015 * Vorläufige Zahlen



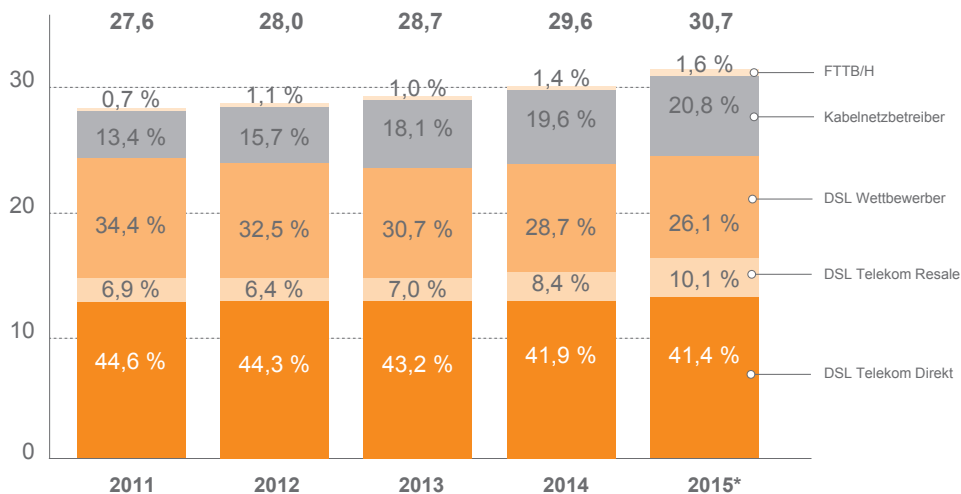
Festnetz-Komplettanschlüsse (Mio. Stück und in %)



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM 17. TK-Marktanalyse Deutschland 2015 * Vorläufige Zahlen

Der Anteil der stationären Sprachanschlüsse, die die alternativen Wettbewerber im Festnetz geschaltet haben, betrug im Jahr 2015 rund 16,6 Mio. (inklusive der Sprachzugänge über Kabel-TV-Netze) und erreichte mit insgesamt 37 Mio. Telefonanschlüssen einen Marktanteil von 45 %. Während die Zahl der klassischen Vollanschlüsse sämtlicher Anbieter in 2014 noch 20 Mio. betrug, lag diese Zahl in 2015 bei 16,3 Mio. Anschlüssen. Die Anzahl der entbündelten Voice-over-IP-Anschlüsse und der Kabel-TV-Komplettanschlüsse hat sich hingegen von 11,3 Mio. Anschlüssen in 2014 auf 14,5 Mio. Anschlüsse in 2015 erhöht. Der Anteil, den die Wettbewerber der Telekom Deutschland an den Sprachverbindungsminuten realisiert, wuchs in 2015 leicht und betrug 188 Mio. Minuten pro Tag. Auf Call-by-Call und Preselection entfallen immer noch 20 Mio. Minuten pro Tag, was einem abgewickelten Verkehrsvolumen von etwa 86 Mio. Minuten pro Monat und somit in etwa dem Vorjahresniveau entsprach. (Quelle: VATM-Marktanalyse 2015, S. 12 ff.)

Breitbandanschlüsse (Mio. Stück und in %)



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM 17. TK-Marktanalyse Deutschland 2015 * Vorläufige Zahlen

*Sprache und Daten
wachsen immer mehr
zusammen*

Die Anzahl an Breitbandanschlüssen in Festnetzen stieg 2015 erneut deutlich an. Erstmals wurde die 30-Millionen-Grenze überschritten. Dabei entfielen 8 Mio. Anschlüsse (26,1 %) auf den entbündelten Teilnehmerzugang, 3,1 Mio. Anschlüsse (10,1 %) auf Resale DSL / Wholesale DSL / IP Bitstream, 12,7 Mio. Anschlüsse (41,4 %) auf die Deutsche Telekom im Direktvertrieb an Endkunden sowie 6,4 Mio. Anschlüsse (20,8 %) auf Kabelnetzbetreiber. 0,5 Mio. Haushalte (1,6 %) sind mittlerweile über einen breitbandigen Glasfaserzugang angeschlossen. Die Wettbewerber der Deutschen Telekom halten im direkten Endkundenverhältnis weiterhin einen Marktanteil von 57 %.

Trends im B2B-Markt

Das Geschäftskundensegment (B2B) in Deutschland ist durch eine weiterhin hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet. Der Umsatz im Geschäftskundenmarkt nahm in 2015 gegenüber dem Vorjahr um etwa 4,4 % ab und lag bei rund 21,5 Mrd. Euro, dies entspricht einem Gesamtmarktanteil von 37,1 % . Der Technologiewandel von ISDN zu All-IP treibt das Zusammenwachsen von Sprach- und Datenkommunikation an. Darüber hinaus wird die traditionelle Voice-Technologie langsam, aber stetig und zunehmend durch Voice-over-IP-Lösungen ersetzt. Darüber hinaus ist die Nachfrage nach höheren Bandbreiten ungebrochen.

Eine wichtige Grundlage im Geschäftskundenbereich ist der kontinuierliche Ausbau an breitbandigen Internetzugängen sowohl über Festnetz (Glasfaser, Vectoring) als auch über Mobilfunk (LTE, WLAN). Auch die Verlagerung der Telefonanlagen ins Netz (Hosted PBX / IP Centrex) sowie das stärkere Zusammenwachsen von Telekommunikation und IT weisen den Weg in die Zukunft.

*All-IP und Clouddienste
rücken weiter in den
Vordergrund*

Ein bedeutsamer aktueller IT-Trend ist »Cloud Computing« mit seinen Ausprägungen »Infrastructure as a Service« (IaaS), »Platform as a Service« (PaaS) und »Software as a Service« (SaaS). Im Wesentlichen geht es dabei um das Verlagern von lokalen Rechnerleistungen (Hardware) und Applikationsprogrammen (Software) sowie der Datenhaltung (Content) in zentrale und hochperformant abgesicherte Rechenzentren eines ITK-Dienstleisters, auf welche der Nutzer über breitbandige und gesicherte Anbindungen zugreift. Ein wesentlicher Aspekt in diesem Zusammenhang sind zudem der Datenschutz sowie die Sicherheit der zentral gelagerten Daten.

Weitere wichtige ITK-Trends sind:

- Industrie 4.0
- Big Data Analytics
- Machine to Machine (M2M) / Internet of Things (IoT) / Computing Everywhere
- Over The Top (OTT)-Services wie Skype, WhatsApp, Netflix
- Smart devices / tragbar, biegsam, 3D-Druck, eHealth / Telemedizin
- Mobile Payment / kontaktloses Bezahlen
- Smart Energy / Intelligente Stromnetze
- Regulatorische Trends



Um im Wettbewerb bestehen zu können, müssen im B2B-Segment tätige Unternehmen alle für Geschäftskunden relevanten Produkte gebündelt aus einer Hand und bundesweit anbieten können und auf die oben genannten Trends reagieren. Gerade Telekommunikationsdienste für Geschäftskunden haben als Produktionsfaktor eine sehr hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung. Ein entsprechender Regulierungsrahmen muss daher sicherstellen, dass Wettbewerber bundesweit auf alle notwendigen bzw. physikalisch verfügbaren Vorleistungen zurückgreifen können.

Regulierungsentscheidungen der BNetzA haben hohe gesamtwirtschaftliche Bedeutung

ecotel unterliegt als Telekommunikationsunternehmen der Aufsicht der Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen (BNetzA).

Im Bereich Telekommunikation und Post sorgt die Bundesnetzagentur für

- die Sicherstellung eines chancengleichen und funktionsfähigen Wettbewerbs, auch in der Fläche,
- die Sicherstellung einer flächendeckenden Grundversorgung mit Telekommunikations- und Postdienstleistungen (Universaldienstleistungen) zu wettbewerbsfähigen Preisen,
- die Förderung von Telekommunikationsdiensten bei öffentlichen Einrichtungen,
- die Sicherstellung einer effizienten und störungsfreien Nutzung von Frequenzen, auch unter Berücksichtigung der Belange des Rundfunks und
- die Wahrung der Interessen der öffentlichen Sicherheit.

Neben der Regulierung hat die Bundesnetzagentur im Telekommunikations- und Postmarkt noch weitere vielfältige Aufgaben; sie

- vergibt Lizenzen im Postbereich,
- trägt zu Lösungen von Fragen im Rahmen der Standardisierung bei,
- verwaltet Frequenzen und Rufnummern,
- klärt Funkstörungen auf,
- bekämpft den Missbrauch von Rufnummern,
- beobachtet den Markt und
- berät die Bürger über neue Regelungen und deren Auswirkungen.



ecotel reagiert auf die Markttrends im Sinne der Kundenwünsche

ecotel versucht, durch Marktkenntnis und -beobachtung die Trends frühzeitig zu entdecken und daraus Risiken und Potenziale abzuleiten. Im Jahr 2015 hat ecotel sich mit folgenden aktuellen Themengebieten auseinandergesetzt, bzw. durch aktive Mitwirkung in den Arbeitskreisen und im Präsidium des VATM (Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e.V.) mitgewirkt:

- Verbesserung der politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen für den Breitbandausbau in Deutschland
- Sicherstellung einer flächendeckenden gleichartigen Grundversorgung in städtischen und ländlichen Räumen mit Telekommunikationsdiensten (Universaldienstleistungen) inklusive breitbandiger Anschlüsse zu erschwinglichen Preisen
- Abstimmung der europäischen Telekommunikationspolitik (EU Single Market) mit den speziellen Anforderungen des deutschen Telekommunikationsmarktes
- Netzneutralität (d.h. gleichberechtigte und unveränderte Übertragung von Datenpaketen durch Carrier, unabhängig davon, woher diese stammen oder welche Anwendungen die Pakete generiert haben)
- Modernisierung der bestehenden Datenschutzregeln sowie des Verbraucherschutzes
- Begleitung und Einflussnahme auf die Initiativen im regulatorischen und politischen Raum, mit dem Zweck, adäquate Vorleistungsprodukte langfristig beziehen zu können und die nationalen Besonderheiten im Hinblick auf EU-Entscheidungen hervorzuheben, damit diese Berücksichtigung finden

2. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Ertragslage

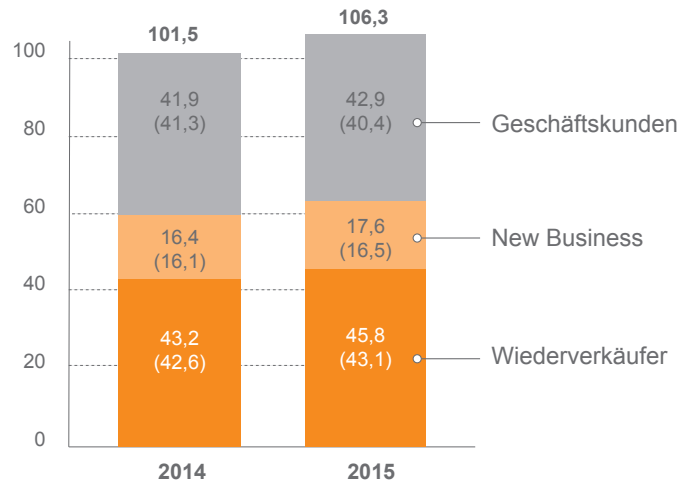
Umsatzwachstum zieht sich durch alle Segmente

Mit einem Gesamtumsatz von 106,3 Mio. EUR (Vorjahr: 101,5 Mio. EUR) übertraf ecotel auch im Jahr 2015 wieder die 100-Mio-EUR-Umsatzschwelle und auch den Prognosekorridor von 90 bis 100 Mio. EUR. Der Gesamtumsatz stieg somit um 4,7 %. Im margenstärksten Segment Geschäftskunden wuchs der Umsatz um 1 Mio. EUR (2,5 %) auf 42,9 Mio. EUR. Das Segment New Business konnte den Umsatz um 7,3 % auf 17,6 Mio. EUR steigern. Im margenschwächeren und nur schwer vorhersehbaren Segment Wiederverkäufer stieg der Umsatz um 5,9 % auf 45,8 Mio. EUR.

In der folgenden Grafik ist die Entwicklung der Umsatzverteilung auf die Berichtssegmente dargestellt. Die grundlegende Verteilung hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert, da sich das Umsatzwachstum auf alle Segmente, wenn auch nicht immer im gleichen Verhältnis, verteilt.



Umsatzverteilung auf Segmente (Mio EUR und in %)

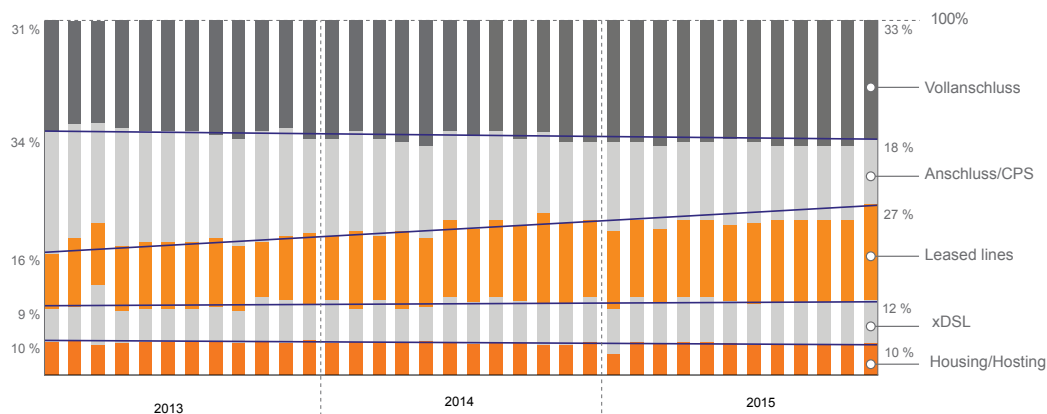


Segment Geschäftskunden: Umsatzwachstum und gesteigener Rohertrag

Im Segment Geschäftskunden konnte ecotel einen Umsatz von 42,9 Mio. EUR (Vorjahr: 41,9 Mio. EUR) erzielen. Das Segment trägt nahezu unverändert mit 40 % zum Konzernumsatz bei. Dabei setzte sich der Trend der letzten Jahre fort. Die Umsätze mit den Produktgruppen »Vollanschluss« und »Leased Lines« stiegen im Jahresvergleich um 7 % bzw. 9 %, während die Umsätze mit reiner Anschluss-/CPS-Vermarktung (Carrier Pre-selection) erwartungsgemäß um 11 % rückläufig sind. In der nachfolgenden Grafik ist diese Entwicklung anhand der wesentlichen Produktgruppen über die letzten drei Geschäftsjahre dargestellt. Sonstige Umsätze in diesem Segment, wie zum Beispiel die Einmalentgelte für den Router-Rollout der Allianz-Gruppe oder der nahezu konstante Umsatz aus Managed Router Services, wurden hier nicht betrachtet.

Umsatzanstieg bei Vollanschlüssen und Leased Lines. Umsatz mit reiner Anschluss-/CPS-Vermarktung sinkt erwartungsgemäß

Umsatzentwicklung B2B der Jahre 2013 bis 2015



Der Umsatzmix verlagert sich weiter von reinen Sprachdiensten hin zu zukunftssträchtigen Vollanschlussprodukten und Datendiensten

Der Rohertrag des Segments Geschäftskunden (B2B) stieg um 0,3 Mio. EUR auf 20,9 Mio. EUR. Die Rohertragsmarge lag bei 48,6 % (Vj. 49,1 %). Dieser leichte Rückgang der Marge ist neben dem weiter zunehmenden Preisverfall auch darin begründet, dass



in diesem Segment gerade im zweiten Halbjahr 2015 Aufwendungen für die erfolgreiche Realisierung mehrerer Großaufträge angefallen sind. Der Großauftrag mit der Curanum, Deutschlands größtem Dienstleistungsunternehmen für Seniorenresidenzen und Pflegezentren, bei dem bundesweit über 130 Unternehmensstandorte in Form eines IP-MPLS-basierten Virtual Private Networks (VPN) vernetzt worden sind, konnte bis zum Jahresende erfolgreich umgesetzt werden.

easybell und die Privatkundenlösungen (B2C) wachsen weiter

Segment New Business: Umsatzwachstum und deutlicher Anstieg des Rohertrages

Das Segment New Business hat sich im Geschäftsjahr 2015 ebenfalls erwartungsgemäß positiv entwickelt. Der Umsatz des Segments stieg um 1,2 Mio. EUR. Mit einem Umsatz von 17,6 Mio. EUR trägt dieses Segment mit 17 % zum Konzernumsatz bei. Der Rohertrag stieg um 1,1 Mio. EUR auf 6,5 Mio. EUR und somit die Rohertragsmarge um 4 Prozentpunkte auf 37 %. Neben der weiterhin positiven Entwicklung im Geschäftsbereich Privatkundenlösungen (B2C), in dem die Geschäftsmodelle der easybell-Gruppe zusammengefasst sind, entwickelte sich auch der Geschäftsbereich new media solutions wieder deutlich positiver.

Segment Wiederverkäufer: Wiederkehrend hohe Umsätze

Der Umsatz im Segment Wiederverkäufer konnte durch gestiegenes Umsatzvolumen im Wholesalegeschäft gegenüber dem Vorjahr um 2,6 Mio. EUR auf 45,8 Mio. EUR gesteigert werden. Der aus diesem Segment erfahrungsgemäß sehr geringe Rohertrag sank von 0,6 Mio. EUR auf 0,4 Mio. EUR.

EBITDA-Wachstum auf 7,9 Mio. EUR

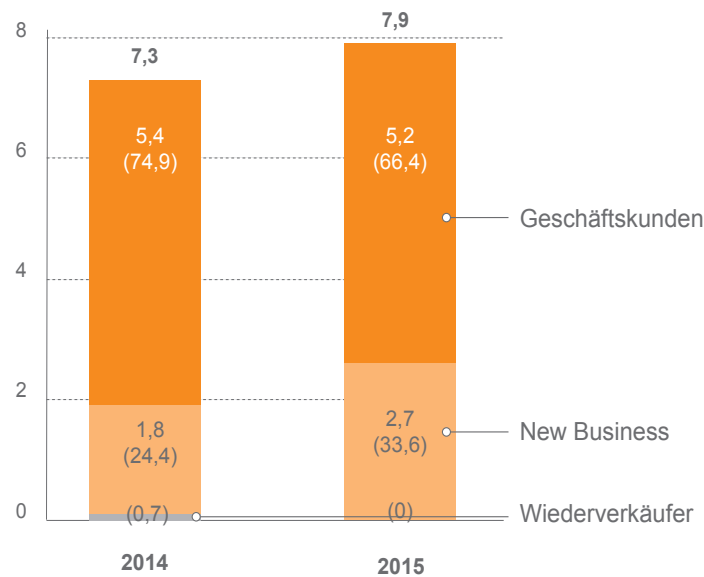
EBITDA-Entwicklung

Das Ergebnis vor Steuern, Finanzergebnis und Abschreibungen (*EBITDA*) stieg um 0,6 Mio. EUR oder 8 % auf 7,9 Mio. EUR. Damit konnte ecotel die EBITDA-Quote auf 7,4 % (Vorjahr: 7,1 %) erhöhen. Das EBITDA des Konzerns lag somit im Prognosekorridor von 7,5 bis 8,5 Mio. EUR. Während das EBITDA im Segment New Business im Vergleich zum Vorjahr um 0,9 Mio. EUR auf 2,7 Mio. EUR anstieg, blieb das EBITDA im Segment Geschäftskunden mit 5,2 Mio. EUR leicht unter dem EBITDA des Vorjahres (5,4 Mio. EUR). Allerdings waren im Vorjahr 2,0 Mio. EUR Einmalerträge im EBITDA des Segments Geschäftskunden enthalten, im abgelaufenen Geschäftsjahr waren dies 1,1 Mio. EUR. Beide Einmalerträge beziehen sich im Wesentlichen auf beendete juristische Auseinandersetzungen mit Lieferanten.

In der nachfolgenden Grafik ist die EBITDA-Entwicklung und Verteilung auf die Berichtsegmente dargestellt. Durch den deutlichen Anstieg des EBITDA im Segment New Business (> 50 % Anstieg gegenüber 2014) erzielt dieses Segment nun rund ein Drittel des Konzern-EBITDA. Neben einem Anstieg des EBITDA im Geschäftsbereich Privatkundenlösungen (B2C) um 0,7 Mio. EUR auf 2,7 Mio. EUR konnte auch der Geschäftsbereich new media solutions das EBITDA um 0,3 Mio. EUR auf nun 0,0 Mio. EUR steigern.



Verteilung EBITDA auf Segmente (Mio EUR und in %)



Der Anteil des Segments New Business am EBITDA steigt auf rund ein Drittel.

EBIT- und Jahresergebnis

ecotel konnte das *Betriebsergebnis (EBIT)* um 0,6 Mio. EUR oder 22 % auf 3,6 Mio. EUR erhöhen. Zu dieser Steigerung trugen die oben beschriebenen Umsatz- und Rohertragsentwicklungen sowie die im Rahmen der EBITDA-Entwicklung erläuterten Effekte aus Einmalerträgen maßgeblich bei. Die Abschreibungen blieben mit 4,2 Mio. EUR (Vorjahr: 4,3 Mio. EUR) nahezu unverändert. Im Geschäftsjahr 2015 waren außerplanmäßige Wertminderungen auf Sachanlagen in Höhe von 0,2 Mio. EUR (Segment Geschäftskunden) notwendig (Vorjahr: 0,2 Mio. EUR).

EBIT-Wachstum von 22 %

Das *Finanzergebnis* entwickelte sich von -0,2 Mio. EUR im Vorjahr auf -0,1 Mio. EUR in diesem Geschäftsjahr. Diese Verbesserung um 0,1 Mio. EUR resultiert aus verschiedenen, zum Teil gegenläufigen Effekten: Der Zinsaufwand für aufgenommene langfristige Finanzkredite blieb mit 0,2 Mio. EUR konstant. Die Zinserträge aus langfristigen Finanzanlagen sanken um 0,2 Mio. EUR. Im Ergebnis sank das Zinsergebnis somit um 0,2 Mio. EUR auf -0,2 Mio. EUR. Die sonstigen finanziellen Aufwendungen und Erträge stiegen demgegenüber um 0,2 Mio. EUR an. Dieser Anstieg resultiert aus der Zuschreibung von langfristigen finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 0,1 Mio. EUR. Dieser Ertrag konnte erzielt werden, da die finanzielle Restrukturierung der mvneco GmbH im Geschäftsjahr 2015 weiter erfolgreich vorangetrieben und bis zur Aufstellung dieses Konzernabschlusses beendet werden konnte. Eine detaillierte Erläuterung der im abgelaufenen Geschäftsjahr durchgeführten finanziellen Restrukturierungsmaßnahmen und zu den wesentlichen Ereignissen nach dem Bilanzstichtag finden sich im Konzernanhang sowie im Nachtragsbericht dieses Konzernlageberichtes.

Erfolgreiche finanzielle Restrukturierung der mvneco GmbH führt zu positiven Effekten im Finanzergebnis

Der Überschuss (*Konzerngesamtergebnis*) stieg um 0,7 Mio. EUR auf 2,4 Mio. EUR an. Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter von 0,8 Mio. EUR belief sich der Konzernüberschuss der ecotel auf 1,6 Mio. EUR (Vorjahr: 1,2 Mio. EUR). Dies entspricht einem Ergebnis je Aktie von 0,46 EUR (Vorjahr: 0,33 EUR).

EPS-Anstieg auf 0,46 EUR / Aktie



Abgleich der Prognosen mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf

ecotel hat in 2016 die prognostizierten Zielkorridore erreicht oder leicht übertroffen:

Prognose für 2015
erreicht bzw.
übertroffen

Prognostizierte Kennzahl	2015 IST (Mio. EUR)	Zielkorridor (Mio. EUR)	
Konzernumsatz	106,3	90 bis 100	übertroffen
davon Geschäftskunden	42,9	42 bis 45	erreicht
davon Rohertragsmarge Geschäftskunden	48,6%	„Stabil“	erreicht
davon New Business	17,6	17 bis 19	erreicht
davon Wiederverkäufer	45,8	30 bis 45	übertroffen
EBITDA	7,9	7,5 bis 8,5	erreicht

Finanzlage

Free Cashflow
1,53 EUR je Aktie
Nettofinanzvermögen
beträgt 2,6 Mio. EUR

Die Finanzlage der ecotel hat sich gegenüber dem Vorjahr deutlich verbessert. Mit einem **Free Cashflow** von 5,4 Mio. EUR (Vorjahr: 1,5 Mio. EUR) und einem Cashflow von 2,8 Mio. EUR (Vorjahr: -1,1 Mio. EUR) konnten die Finanzmittel des Konzerns auf 7,7 Mio. EUR gesteigert werden. Demgegenüber stehen Verbindlichkeiten aus Finanzkrediten in Höhe von 5,1 Mio. EUR (Vorjahr: 6,5 Mio. EUR). Somit stieg das **Nettofinanzvermögen** des Konzerns auf 2,6 Mio. EUR an (Vorjahr: -1,5 Mio. EUR).

Operativer Cashflow
steigt auf 8,5 Mio. EUR

Der **Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit** stieg um 4,1 Mio. EUR auf 8,5 Mio. EUR. Neben den positiven Effekten aus den operativen Zahlungsströmen des gestiegenen EBITDA trugen die Veränderungen im Working Capital wesentlich zu der Verbesserung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit bei.

Im Saldo verbesserte sich das Working Capital des Konzerns um 1,4 Mio. EUR (Veränderung der kurzfristigen Forderungen, Vermögenswerte sowie Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)). Der deutliche Anstieg der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen ist in einem hohen Umsatzvolumen des Segments Wiederverkäufer zum Jahresende begründet. Dadurch entstanden zum Abschlussstichtag noch nicht fällige Forderungen in Höhe von 10,5 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 10,6 Mio. EUR. Diese bestehen zu einem Großteil mit denselben Kunden bzw. Lieferanten und wurden zu Beginn des Jahres 2016 durch vertraglich vereinbarte „Nettings“ in einem Gesamtvolumen von 8,1 Mio. EUR und Zahlungen der verbliebenen Beträge ausgeglichen.



In diesem Geschäftsjahr wurden Kapitalertragsteuern auf konzerninterne Dividenden in Höhe von 0,2 Mio. EUR (Vorjahr: 0,7 Mio. EUR) abgeführt und vorausgezahlt. Hierdurch reduzierte sich der Saldo der gezahlten Ertragsteuern im Geschäftsjahr 2015 auf 0,6 Mio. EUR. Dieser war ebenfalls verantwortlich für den deutlichen Anstieg des Cash-flows aus laufender Geschäftstätigkeit.

Mit 3,2 Mio. EUR (Vorjahr: 3,0 Mio. EUR) stieg der **Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit** leicht an. Die Auszahlungen für Investitionen (-3,3 Mio. EUR) waren um 0,3 Mio. EUR geringer als im Vorjahr. Der Saldo der Zahlungsströme mit at equity bewerteten Beteiligungen (Rückzahlungen von Ausleihungen, Rückzahlungen und Einzahlungen von Kapitalrücklagen) betrug 0,1 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2015 und 0,7 Mio. EUR im Vorjahr. Zur weiteren Erläuterung der Transaktionen mit at equity bewerteten Beteiligungen und Ausleihungen wird auf die Ausführungen im Konzernanhang verwiesen.

Die Auszahlungen für Investitionen betragen 3,3 Mio. EUR

Der **Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit** blieb mit 2,6 Mio. EUR (Vorjahr: 2,7 Mio. EUR) nahezu konstant. ecotel hat im Jahr 2015 erstmals eine Bardividende in Höhe von insgesamt 0,6 Mio. EUR (0,16 EUR je dividendenberechtigter Aktie) ausgeschüttet. Im Vorjahr wurden eigene Aktien in einem Gesamtwert von 0,8 Mio. EUR erworben. Die Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten stiegen um 0,4 Mio. EUR auf 1,4 Mio. EUR an, da neben den planmäßigen Tilgungen auch ein Darlehen in Höhe von 0,3 Mio. EUR außerplanmäßig getilgt werden konnte.

ecotel hat 2015 erstmals eine Bardividende in Höhe von 0,16 EUR / Aktie ausgeschüttet.

Im Ergebnis stiegen die Finanzmittel auf 7,7 Mio. EUR (Vorjahr: 5,0 Mio. EUR). ecotel hat eine Betriebsmittelkreditlinie in Höhe von 5,0 Mio. EUR (davon 4,0 Mio. EUR Kontokorrentlinie und 1,0 Mio. EUR für die Nutzung von Avalen).

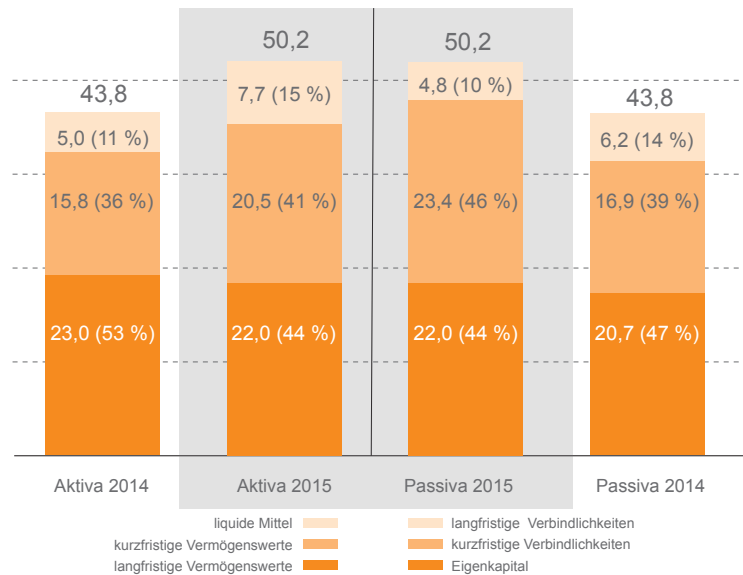
Wie in den Vorjahren war ecotel in der Lage, allen Zahlungsverpflichtungen uneingeschränkt und termingerecht nachzukommen. Wichtige Ziele des Finanzmanagements sind zudem die Einhaltung der mit Banken vereinbarten Financial Covenants sowie die Minimierung von Kredit- und Zinsrisiken, soweit diese einen wesentlichen Einfluss auf die Finanzlage ausüben können. Hierzu wird auf die Ausführungen im Prognose-, Risiko- und Chancenbericht verwiesen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme des Konzerns betrug 50,2 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 (Vorjahr: 43,8 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 6,4 Mio. EUR oder 15 %.

Aktiva und Passiva in Mio. €

Deutlicher Umsatzanstieg im Segment Wiederverkäufer zum Jahresende sorgt für den starken Anstieg der Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen zum Jahresende



Dieser deutliche Anstieg resultiert im Wesentlichen aus nachfolgend erläuterten Effekt: Zum Ende des Geschäftsjahres stiegen die Umsatzerlöse im Segment Wiederverkäufer deutlich an. Das dort betriebene Wholesalegeschäft ist geprägt durch den Handel mit Minuten zwischen internationalen Carriern. Dabei werden mit einem Carrier sowohl eingehende als auch ausgehende Minuten gehandelt. Die daraus resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden bei Fälligkeit (in der Regel 30 Tage nach Rechnungsstellung) im Wege eines vertraglich vereinbarten „nettings“ beglichen und lediglich die verbleibenden Salden werden durch Zahlungen ausgeglichen. Zum 31. Dezember 2015 bestanden Forderungen in Höhe von 10,5 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 10,6 Mio. EUR aus Lieferungen und Leistungen, die sich auf Geschäfte mit lediglich zwei Carriern beschränkt. Nach dem „netting“ in Höhe von 8,1 Mio. EUR zu Beginn des Jahres 2016 ergaben sich Forderungen von 2,4 Mio. EUR und Verbindlichkeiten von 2,5 Mio. EUR. Die Voraussetzungen für einen saldierten Ausweis in der Bilanz lagen nicht vollumfänglich vor. Die daraus resultierende „Bruttobetachtung“ führte zu diesem deutlichen Anstieg der Bilanzsumme.

Auf der **Aktivseite** sanken die *langfristigen Vermögenswerte* um 1,0 Mio. EUR auf 22,0 Mio. EUR. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden notwendige Investitionen in die Infrastruktur des Konzerns durchgeführt. Da die Abschreibungen in Höhe von 4,2 Mio. EUR diese Investitionen in Höhe von 3,3 Mio. EUR deutlich übertrafen, sanken die langfristigen Vermögenswerte. Die wesentlichen Investitionen in die IT-Technik für den eigenen Teilnehmernetzbetrieb wurden bereits in den Vorjahren durchgeführt.



Der deutliche Anstieg der *kurzfristigen Vermögenswerte* resultiert im Wesentlichen aus den zuvor beschriebenen Effekten aus dem Segment Wiederverkäufer. Ohne diese Effekte wären die kurzfristigen Vermögenswerte gegenüber dem Vorjahr gesunken. Der gestiegene Cashflow von 2,8 Mio. EUR (Vorjahr: -1,1 Mio. EUR) hat zum Anstieg der Finanzmittel des Konzerns auf 7,7 Mio. EUR geführt.

Deutlicher Anstieg der Finanzmittel auf 7,7 Mio. EUR

Auf der **Passivseite** stieg das *Eigenkapital* um 1,3 Mio. EUR auf 22,0 Mio. EUR an. Durch die gleichzeitig stark gestiegene Bilanzsumme sank die Eigenkapitalquote hingegen auf 44 % (Vorjahr: 47 %). Ohne den oben beschriebenen Effekt aus dem Segment Wiederverkäufer wäre die Eigenkapitalquote zum 31. Dezember 2015 auf 52 % angestiegen. Das Eigenkapital des Konzerns deckt die langfristigen Vermögenswerte. Die Entwicklung des Eigenkapitals ist im Konzernanhang näher erläutert.

Anstieg Eigenkapital auf 22,0 Mio. EUR

Die *langfristigen Verbindlichkeiten* sanken im Wesentlichen aufgrund von Tilgungsleistungen für die langfristigen Finanzkredite.

Der deutliche Anstieg der *kurzfristigen Verbindlichkeiten* resultiert im Wesentlichen aus den oben beschriebenen Effekten aus dem Segment Wiederverkäufer. Ohne diesen Effekt wären auch die kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber dem Vorjahr gesunken.

ecotel ist durch Annuitätendarlehen langfristig finanziert. Details zu vertraglich vereinbarten Tilgungen und weitere Details zu den einzelnen Bilanzposten sind dem Konzernanhang zu entnehmen.

Satzung / Kapitalstruktur

Jede Satzungsänderung bedarf gemäß § 179 AktG grundsätzlich eines Beschlusses der Hauptversammlung. Ausgenommen hiervon sind Änderungen der Satzung, die nur deren Fassung betreffen; zu solchen Änderungen ist der Aufsichtsrat ermächtigt. Hauptversammlungsbeschlüsse werden, soweit die Satzung nicht im Einzelfall etwas anderes anordnet oder zwingende gesetzliche Vorschriften entgegenstehen, mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und, sofern das Gesetz außer der Stimmenmehrheit eine Kapitalmehrheit vorschreibt, mit der einfachen Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst.

Das Grundkapital der ecotel ag beträgt 3.510.000 EUR. Das Kapital ist in 3.510.000 auf den Inhaber lautende Stammaktien aufgeteilt. Die Aktien sind als nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von 1,00 EUR ausgegeben. Das Grundkapital ist in Höhe von 3.510.000,00 EUR vollständig eingezahlt. Jede nennbetragslose Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme. Stimmrechtsbeschränkungen bestehen nicht. Es bestehen in Bezug auf die Aktien keine unterschiedlichen Stimmrechte. Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen, wie sie sich beispielsweise aus Vereinbarungen zwischen Gesellschaftern ergeben können, sind dem Vorstand der ecotel ag nicht bekannt. Zur Entwicklung des Eigenkapitals wird auf die Darstellung der Entwicklung des Konzerneigenkapitals im Konzernabschluss verwiesen.

Stammkapital unverändert bei 3.510.000 EUR



Genehmigtes Kapital Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 27. Juli 2012 wurde der Vorstand der ecotel ag ermächtigt, das Grundkapital der ecotel ag mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 26. Juli 2017 einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 1.950.000,00 EUR gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital). Die Zahl der Aktien muss sich in demselben Verhältnis wie das Grundkapital erhöhen. Im Berichtsjahr hat der Vorstand von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Bedingte Kapitalerhöhung Auf der Hauptversammlung vom 27. Juli 2012 wurde eine bedingte Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 1.500.000 EUR durch Ausgabe von bis zu 1.500.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien beschlossen (Bedingtes Kapital I). Die bedingte Kapitalerhöhung dient nach Maßgabe der Wandelanleihebedingungen ausschließlich der Gewährung von Aktien an die Inhaber von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen, die gemäß der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 27. Juli 2012 bis zum 26. Juli 2017 von der ecotel ag begeben werden können. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber der Wandel- und/oder Optionsschuldverschreibungen von ihren Wandlungs- bzw. Optionsrechten Gebrauch machen oder die zur Wandlung verpflichteten Inhaber der Wandelschuldverschreibungen ihre Pflicht zur Wandlung erfüllen und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung dieser Rechte zur Verfügung gestellt werden. Im Berichtsjahr hat der Vorstand von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht.

Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien Die Hauptversammlung hat den Vorstand der ecotel ag mit Beschluss vom 25. Juli 2014 ermächtigt, eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben (Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien). Diese Ermächtigung darf von der ecotel ag nicht zum Zweck des Handels mit eigenen Aktien genutzt werden. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der ecotel ag befinden oder ihr nach § 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien läuft bis zum 24. Juli 2019.

Aktionärsstruktur unverändert Die nachfolgende Tabelle zeigt die Namen der Aktionäre, deren Beteiligung am Grundkapital der ecotel ag Ende 2015 mehr als 3 % beträgt. Basis sind die der ecotel ag bekannt gemachten Anteilsbesitze. Es bestehen in Bezug auf die Aktien keine unterschiedlichen Stimmrechte.

Aktionär	Aktienbesitz (in %)
Peter Zils	28,5
Intellect Investment & Management Ltd.	25,1
IQ Martrade Holding und Managementgesellschaft mbH	10,1
PVM Private Values Media AG	9,3
Gesamt	73,0

Es gibt keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen. Eine Stimmrechtskontrolle für den Fall, dass Arbeitnehmer am Gesellschaftskapital beteiligt sind und ihre Kontrollrechte nicht unmittelbar ausüben, liegt nicht vor.



3. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage des Konzerns

ecotel befindet sich in einer stabilen wirtschaftlichen Lage. Die Bilanzkennzahlen (Bilanzsumme, Eigenkapital sowie das Nettofinanzvermögen) sind solide und konnten im Geschäftsjahr weiter verbessert werden. Der Rückgang der Eigenkapitalquote ist stichtagsbedingt entstanden und wirtschaftlich anders zu betrachten, als bilanziell dargestellt. Die zukünftige Finanzierung ist durch Annuitätendarlehen und Kreditlinien sichergestellt. Die Ertragslage ist gekennzeichnet durch vertraglich gesichert wiederkehrende Umsätze bei den Geschäftskundenlösungen (B2B) sowie eine sichere und wachsende Kundenbasis bei den Privatkundenlösungen (B2C). Das Geschäft im Wiederverkäuferbereich ist schwer vorhersehbar, birgt aber kein hohes Ergebnisrisiko. Zu der Chancen- und Risikosituation sowie der Prognose wird auf die entsprechenden Abschnitte in diesem Konzernlagebericht verwiesen.

III. Nachtragsbericht

Nach Abschluss des Geschäftsjahres bis zur Aufstellung des Konzernabschlusses am 21. März 2016 ergaben sich, mit Ausnahme der im Folgenden dargestellten Ereignisse, keine nennenswerten Änderungen. Weder änderte sich das wirtschaftliche Umfeld in einem Maße, dass es wesentliche Auswirkungen auf die Geschäftsaktivitäten der ecotel hätte, noch stellte sich die Branchensituation anders dar als zum 31. Dezember 2015. Die hier im Folgenden dargestellten Ereignisse nach dem Bilanzstichtag sind in den Annahmen für die Prognose für das Jahr 2016 bereits berücksichtigt.

Weiterführung der finanziellen Restrukturierung der mvneco GmbH

Am 12. Februar 2016 haben die Gesellschafter der mvneco GmbH beschlossen, die zum 1. Februar 2016 bestehenden Forderungen aus Ausleihungen gegen die mvneco GmbH (insgesamt 1,9 Mio. EUR) in die Kapitalrücklage der mvneco GmbH einzustellen. Auf ecotel entfällt davon ein Betrag von 0,9 Mio. EUR. Daneben wurde beschlossen, ein Betrag von 0,7 Mio. EUR aus der Kapitalrücklage an die Gesellschafter zurückzuführen (davon 0,2 Mio. EUR an ecotel), sodass die mvneco GmbH nach Abschluss dieser Transaktion eine Kapitalrücklage von 1,8 Mio. EUR aufweist.

Finanzielle Restrukturierung der mvneco GmbH abgeschlossen

ecotel nimmt letzte Hürde für den Betrieb des eigenen Teilnehmernetzes

Nachdem sämtliche technischen und behördlichen Voraussetzungen für den Betrieb eines eigenen Teilnehmernetzes in den letzten Monaten erfüllt wurden, konnten nun auch die vor einer Inbetriebnahme zwingend erforderlichen Interoperabilität-Tests mit der Deutschen Telekom erfolgreich abgeschlossen werden. Die Zusammenschaltung mit der Telekom Deutschland GmbH versetzt ecotel in die Lage, Kunden ab sofort mit bundesweit verfügbaren und erreichbaren IP-basierten Sprachdienstleistungen zu versorgen. Damit hat ecotel einen großen Schritt gemacht, der es ermöglicht, die bisher über klassische Telefonnetze versorgten Kunden auf eine effiziente zukunftsweisende IP-Infrastruktur zu migrieren. Diese stellt sowohl die gewohnten und selbstverständlichen Dienste sicher und gibt auch die Möglichkeit, innovativen Mehrwert und langfristige und höherwertige Kundenbeziehungen zu generieren.

ecotel hat die Voraussetzung zum Betrieb eines eigenen Teilnehmernetzes erfüllt

IV. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

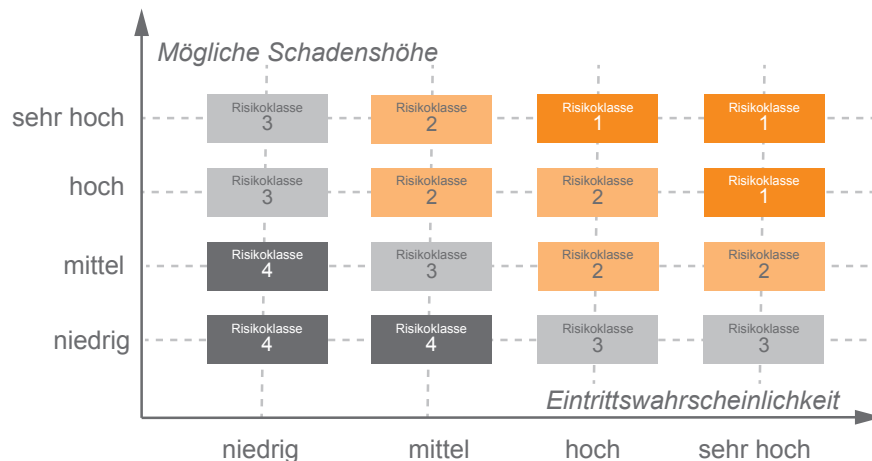
1. Kontroll- und Risikomanagementsystem

Frühzeitige Erkennung von Risiken durch ein Risikomanagementsystem

Zur frühzeitigen Identifizierung und Bewertung von unternehmerischen und bestandsgefährdenden Risiken sowie zum richtigen Umgang hiermit setzt ecotel ein entsprechendes Risikomanagementsystem ein. Die konzernweite Verantwortung der Früherkennung und Gegensteuerung von Risiken liegt beim Vorstand. Für die kontinuierliche Identifizierung und Bewertung von Risiken im Konzern unterstützen ihn die Geschäftsführer der Tochterunternehmen sowie Mitglieder der Geschäftsleitung von ecotel. Mit Hilfe eines quartalsweise erscheinenden Risikoreports verfolgen der Vorstand und der Aufsichtsrat das gesamte Jahr hindurch die identifizierten Risiken in Bezug auf die geplante Entwicklung. Der Fokus liegt dabei auf der Identifikation des Handlungsbedarfs und dem Status der eingeleiteten Maßnahmen zur systematischen Steuerung der identifizierten Risiken. In Form einer Risikomatrix sind dabei jeweils alle wesentlichen Risiken aufgeführt, die das Ergebnis und den Bestand des Konzerns gefährden könnten. Alle Risikopotenziale werden dabei nach Eintrittswahrscheinlichkeiten und möglichen Schadenshöhen bewertet. Die Eintrittswahrscheinlichkeiten werden dabei in Niedrig, Mittel, Hoch und Sehr hoch klassifiziert. Die mögliche Schadenshöhe (als Nettobarwert) wird wiederum ebenfalls in vier Schadensklassen gemäß nachfolgender Tabelle unterteilt.

Vermögensschadensklasse	Mögliche Schadenshöhe
Sehr hoch	> 1.000.000 EUR
Hoch	300.000 – 1.000.000 EUR
Mittel	100.000 – 300.000 EUR
Niedrig	< 100.000 EUR

Die den identifizierten Risikopositionen zugeordneten Wahrscheinlichkeiten und Schadensklassen werden entsprechend der nachfolgenden Tabelle in Risikoklassen eingeteilt. Aus der Risikoklasse ergibt sich zugleich das Bruttoisiko je Risikoposition (1 bis 4). Der Vorstand leitet für jede Risikoposition einzuleitende Maßnahmen zur Gegensteuerung ab und bewertet daraus das Nettoisiko (1 bis 4). Bruttoisiko und Nettoisiko können durch die Gegensteuerung daher voneinander abweichen.





Zur Sicherung der Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit der Geschäftstätigkeit, der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie zur Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften unterhält ecotel weiterhin ein Internes Kontrollsystem (IKS), welches in regelmäßigen Abständen überarbeitet wird. Das Risiko der Finanzberichterstattung besteht darin, dass die Konzern- und Zwischenabschlüsse Falschdarstellungen enthalten könnten, die möglicherweise wesentlichen Einfluss auf die Entscheidungen ihrer Adressaten haben. Das rechnungslegungsbezogene Interne Kontrollsystem zielt darauf ab, mögliche Fehlerquellen zu identifizieren und die daraus resultierenden Risiken zu begrenzen. Zur Sicherung der Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der Rechnungslegung ist das Interne Kontrollsystem derart gestaltet, dass für alle wesentlichen Geschäftsvorfälle das Vier-Augen-Prinzip eingesetzt wird und dass in der Buchhaltung eine Funktionstrennung zwischen den Abteilungen (Kreditoren, Debitoren) vorliegt. Regelmäßig wiederkehrende Prozesse werden weitgehend IT-gestützt vorgenommen (Schnittstellen zwischen operativen und buchhalterischen Systemen für Fakturen, Zahlungsein- und -ausgänge sowie kreditorische Prozesse). Für die korrekte Bilanzierung werden Kontierungsrichtlinien eingesetzt. Zur Beurteilung von komplexeren Bilanzierungssachverhalten werden, wenn notwendig, externe Dienstleister hinzugezogen. Gleiches gilt für die Erstellung der Steuererklärungen. Diese Erstellungs- und Beratungsleistungen werden durch interne Plausibilisierungen und Abstimmungen kontrolliert und weiterverarbeitet. Darüber hinaus erfolgt eine Überwachung der zentralen Finanzkennzahlen durch einen regelmäßigen Soll-Ist-Vergleich mit Abweichungsanalyse.

Internes Kontrollsystem minimiert Fehlerpotenziale in der Finanzberichterstattung

2. Risiken der künftigen Entwicklung

Im Rahmen der Geschäftstätigkeit ist ecotel mit operativen Risiken, finanzwirtschaftlichen Risiken, strategischen Risiken sowie mit Risiken des Marktumfelds konfrontiert. Im Folgenden werden die wesentlichen Risiken erläutert und mit ihrem Brutto- und Nettorisiko (nach eingeleiteten Maßnahmen) aufgeführt. Die Risikosituation hat sich nicht wesentlich zum Vorjahr verändert.

Operative Risiken

Operative Risiken sind eher kurzfristiger Natur und konzentrieren sich bei ecotel hauptsächlich auf mögliche Ausfälle, Fehler und Kapazitätsengpässe der Infrastruktur (z.B. Backbone, Rechenzentrum, Vermittlungstechnik, Server-Farmen) sowie auf die korrekte und zeitnahe Abwicklung unternehmenskritischer Prozesse in den Bereichen Rechnungsstellung, Provisionierung der Vertriebspartner, Forderungsmanagement sowie in der Kunden-, Lieferanten- und Partnerbetreuung.

Operative Risiken bestehen im Wesentlichen aus Infrastrukturrisiken

Die Sicherstellung einer maximal hohen Verfügbarkeit der Infrastruktur durch entsprechende Systemredundanzen sowohl auf Vermittlungstechnik als auch auf Leitungsseite ist eine der wichtigsten Maßnahmen zur Verhinderung der Risiken, welche ecotel konsequent umsetzt. Die Implikationen eines möglichen Ausfalls der eigenen Vermittlungstechnik sind aktuell dadurch minimiert, dass nur Teile des internationalen B2B-Verkehrs sowie der Wholesale-Verkehr über die eigenen Vermittlungssysteme terminiert werden und der größte Teil des B2B-Sprachverkehrs in den Netzen der Vorlieferanten verbleibt. Im Bereich der

Verfügbarkeit der Server-Farmen, z. B. des nacamar-CDN, sind die Server-Farmen in getrennten Räumlichkeiten vollständig dupliziert (Bruttorisiko 3/Nettorisiko 3).

Im Bereich der Rechenzentrum-Infrastruktur liegen potenzielle Risiken im Ausfall der Klima- und Notstromversorgung sowie dem Wegfall der Anbindung. Die Notstromversorgung ist redundant ausgebaut, im Bereich der Klimatechnik wurde eine n+1-Redundanz umgesetzt. Es existieren aber externe Kapazitätsengpässe bei der Stromversorgung des Rechenzentrums in Frankfurt am Main, welche möglicherweise zu Behinderungen beim künftigen Kundenwachstum führen können. Die notwendigen Ausbau- und Renovierungsarbeiten werden vom Vorstand und der Geschäftsleitung eng überwacht und auf die möglichen Risiken für die ecotel hin überprüft (Bruttorisiko 3/Nettorisiko 4).

Zur Umsetzung einer Geo-Redundanz bei der Rechenzentrums-Infrastruktur wurde in Düsseldorf eine weitere Rechenzentrumsfläche angemietet. Die Rechenzentren von Düsseldorf und Frankfurt sind über n x 10 Gbps redundant miteinander verbunden. Zudem sind die Zuführungen der wichtigsten Carrier-Vorlieferanten redundant an beide Rechenzentren angeschlossen. Auch die Anbindung des Internets geschieht georedundant über verschiedene Carrier zu beiden PoPs. Bei Nichtverlängerung von Einkaufsverträgen oder bei einer Verschlechterung der Einkaufskonditionen kann dies zur Verschlechterung der Ertragslage bei ecotel führen. ecotel versucht diese Abhängigkeit von Vorlieferanten dadurch zu minimieren, dass sie für jedes wesentliche Produkt einen alternativen Vordienstleister vorhält. Dies ist zumindest in den Gebieten möglich, wo mehrere Vordienstleister parallele Infrastrukturen betreiben. Durch die Inbetriebnahme der ecotel eigenen TNB-Infrastruktur zu Beginn des Jahres 2016 verringert sich das Risiko im Bereich der bisher zugekauften Sprachvermittlungs-Dienstleistungen, da diese nunmehr durch ecotel selbst erbracht werden können (Bruttorisiko 1/Nettorisiko 2).

Im Bereich der Ethernet-Vermarktung kommt es in letzter Zeit zu einem zunehmenden Wettbewerb und Preiskampf. Durch die Bündelung der Ethernet-Produkte mit IP-basierten Sprachdiensten hat ecotel eine Differenzierungsstrategie entwickelt. Darüber hinaus ist es die Zielsetzung von ecotel, über eine Zusammenschaltung mit alternativen Glasfaser-Anbietern eine Diversifizierung und somit Risikominimierung zu erzielen (Bruttorisiko 1/Nettorisiko 2).

Bei der Auftragsumsetzung ist die ecotel abhängig von der Performance der Vorlieferanten und der Stabilität der Systeme und Prozesse. Bei einem möglichen Backlog besteht die Gefahr, Reputation bei den Vertriebspartnern und Kunden und sogar Aufträge zu verlieren. Um aufkommende Probleme und Verzögerungen zu erkennen und Lösungsansätze zu haben, hält das Management Kontakt zu den verschiedenen Ebenen der Vorlieferanten (Bruttorisiko 2/Nettorisiko 2).

Der eigene Teilnehmernetzbetrieb bringt neben technischen Herausforderungen auch weitergehende Anforderungen an Datensicherheit und Datenschutz (Hacking, Fraud etc.) mit sich. Hier wird ecotel geeignete Maßnahmen ergreifen, um die Anforderungen erfüllen zu können und den Kunden bestmögliche Sicherheit zu gewährleisten (Bruttorisiko 3/Nettorisiko 3).



Finanzwirtschaftliche Risiken

Finanzwirtschaftliche Risiken umfassen bei der ecotel Kreditrisiken, Liquiditätsrisiken sowie Zinsrisiken.

Ein Kreditrisiko besteht, wenn Transaktionspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Die Forderungsausfallquote bewegt sich bei Geschäftskunden aktuell bei 0,1 %. Die Entwicklung des Forderungsbestandes wird ständig überwacht, um mögliche Ausfallrisiken frühzeitig identifizieren und entsprechende Maßnahmen einleiten zu können (Bruttorisiko 4 / Nettorisiko 4).

ecotel hat mit den finanzierenden Kreditinstituten marktübliche Gläubigerschutzklauseln (sogenannte Financial Covenants) vereinbart, die sich auf das Verhältnis bestimmter Finanzkennzahlen beziehen. Als Grundlage für die Ermittlung der Kennzahlen dient der von der ecotel aufgestellte IFRS-Konzernabschluss. Eine Verletzung der Covenants könnte möglicherweise zu einer Kündigung und vorzeitigen Rückzahlung der Investitionsdarlehen und Betriebsmittelkredite führen und damit eine signifikante Verschlechterung der Liquiditätslage der ecotel nach sich ziehen, soweit keine Einigung über eine Anpassung der Financial Covenants oder eine Refinanzierung erzielt werden kann. Bei allen einzuhaltenden Covenants (Eigenkapitalquote, EBITDA / Umsatzerlöse und Nettoverschuldung / EBITDA) liegt ecotel derzeit deutlich innerhalb der von den Financial Covenants vorgegebenen Intervallen. Das Unternehmen geht davon aus, dass auch für das Jahr 2016 alle Covenant-Schwellenwerte sicher eingehalten werden können (Bruttorisiko 4 / Nettorisiko 4).

ecotel verfügte zum Jahresende 2015 über liquide Mittel in Höhe von 7,7 Mio. EUR. Das Nettofinanzvermögen betrug zum Jahresende 2,6 Mio. EUR. Als zusätzliche Liquiditätsreserve hält ecotel eine Betriebsmittellinie von 5,0 Mio. EUR. Davon waren Ende 2015 0,8 Mio. EUR als Avallinie genutzt. Es bestehen aktuell keine Zinsrisiken bei der ecotel, da die ausstehenden Darlehen festverzinslich sind.

Rechtliche Risiken

ecotel ist einer Vielzahl rechtlicher Risiken ausgesetzt. Hierzu können beispielsweise Risiken aus den Bereichen Gewährleistung, Verletzung von Vertragsklauseln, Wettbewerbs- und Patentrecht sowie das Steuerrecht gehören. Die Auswirkungen von anhängigen bzw. künftigen Verfahren können oft nicht mit Sicherheit vorausgesehen werden. Der Konzern identifiziert und analysiert kontinuierlich mögliche Eintrittsrisiken für rechtliche Auseinandersetzungen und bewertet quantitativ wie qualitativ die potenziellen rechtlichen wie finanziellen Auswirkungen. Auf dieser Basis werden zeitnah angemessene Maßnahmen ergriffen, um einen möglichen Schaden vom Konzern abzuwenden. Zum Ende des Geschäftsjahres 2015 sieht sich der Konzern keinen wesentlichen Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt.

Steuerliche Risiken

Risiken ergeben sich für den Konzern dann, wenn Steuergesetze und andere Regelungen nicht in vollem Umfang beachtet wurden. Zudem entstehen diese durch auslegungsbedürftige Sachverhalte, wenn nach Auffassung der Finanzverwaltung nicht die angemessenen steuerlichen Konsequenzen gezogen worden sind. Steuerliche Außenprüfungen können

Covenants in den Kreditverträgen wurden sicher eingehalten

daher zu Steuernachzahlungen, Zinsen und Strafen führen. Unter Einbindung von externer steuerlicher Beratung überwacht der Konzern laufend steuerliche Risiken, die sich bspw. aus der Steuergesetzgebung, geänderten Verwaltungsauffassungen oder der Steuerrechtsprechung ergeben können. Aufgrund der im Vorjahr abgeschlossenen Außenprüfungen für die Veranlagungszeiträume bis 2011 bestehen aus Sicht des Konzerns keine wesentlichen steuerlichen Risiken für die noch ungeprüften Veranlagungszeiträume. Die nächste steuerliche Außenprüfung ist für die zweite Jahreshälfte 2016 angekündigt.

Strategische Risiken

Strategische Risiken sind eher mittelfristiger Natur und beruhen auf der strategischen Unternehmensausrichtung für die Bereiche Einkauf, Produkte, Vertrieb, Technologie und IT. Verzögerungen bei der Entwicklung innovativer NGN-Voice-Produkte könnten dazu führen, dass ecotel seine Ertragsziele für Neuprodukte in 2016 nicht oder nur zeitlich verzögert erreicht (Bruttonisiko 2 / Nettorisiko 2).

ecotel bezieht einen Großteil seiner Leitungseinkäufe über wenige Vorlieferanten. Auch und gerade vor dem Hintergrund des momentan vor allem durch die Deutsche Telekom vorangetriebenen Technologiewandels von ISDN auf All-IP wird für ecotel der Zugang zu schnellen und flächendeckenden Leitungsnetzen wichtiger. Die Einkaufsverträge mit den wesentlichen Lieferanten haben alle Laufzeiten, die über das Jahr 2016 hinausgehen. Derzeit ist ecotel in Gesprächen mit alternativen Lieferanten, um auch in Zukunft weiterhin wettbewerbsfähige All-IP-Dienste anbieten zu können, ohne die bisherige Praxis der Mehrlieferantenstrategie aufgeben zu müssen (Bruttonisiko 2/Nettorisiko 2).

Zugang zu flächendeckenden breitbandigen Anschlüssen ist Grundvoraussetzung für die NGN-Produkte der Zukunft

Risiken des Marktumfelds

Andere wesentliche Risiken, die eine deutliche Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage von ecotel hervorrufen könnten, sind markt- und branchenbedingt. Es besteht bereits ein starker Preis- und Verdrängungswettbewerb im Privatkundensegment, welcher sich in Zukunft noch stärker auf das Geschäftskundensegment ausdehnen könnte. Die Deutsche Telekom weist schon jetzt in allen Geschäftskundenbereichen einen Marktanteil von deutlich über 50 % auf. Zudem sind durch die Übernahme von Kabel Deutschland durch Vodafone sowie die Fusionierung von O2/E-Plus zwei weitere starke Player auf dem Markt entstanden. Sollte sich die starke Konsolidierung der Telekommunikationsindustrie fortsetzen, könnte dies negative Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel haben, da dadurch die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten erhöht würde (Bruttonisiko 2/Nettorisiko 2).

Ferner entstehen durch den rapiden technologischen Wandel neue Produkte und Geschäftsmodelle. Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass auf diese Weise die Produkte von ecotel weniger wettbewerbsfähig und somit weniger nachgefragt werden. ecotel beobachtet daher kontinuierlich das Marktumfeld, um schnell und effektiv auf Technologieänderungen reagieren zu können (Bruttonisiko 2/Nettorisiko 2).

Die bestehenden regulatorischen Rahmenbedingungen, die maßgeblich durch Entscheidungen der BNetzA sowie durch sonstige Verbraucherschutzmaßnahmen beeinflusst



werden, könnten sich zudem zum Nachteil der Geschäftstätigkeit von ecotel ändern und negative Geschäftsentwicklungen herbeiführen. Auch bleibt abzuwarten, welche regulatorischen Veränderungen eine Konkretisierung des europäischen Telekommunikationsbinnenmarktes mit sich bringt (Bruttonisiko 2 / Nettorisiko 2).

Es gibt Tendenzen, dass die Bundesregierung den Forderungen der Deutschen Telekom nach einem Abbau der Marktaufsicht bzw. der Regulierung nachgeben könnte. Dies könnte dazu führen, dass die Deutsche Telekom den alternativen Telekommunikationsanbietern den Zugang zu ihrem Netz erschwert und der Wettbewerb in vielen Segmenten verringert wird. Preise für Breitbandanschlüsse könnten sich zukünftig daher stark erhöhen und negative Auswirkungen auf die Ertragslage der ecotel haben (Bruttonisiko 2 / Nettorisiko 2).

Die Entscheidungen der Regulierungsbehörden sind für die gesamtwirtschaftliche Betrachtung, aber auch für den technologischen Fortschritt im Telekommunikationsmarkt von hoher Bedeutung

Gesamtrisiko kalkulierbar

Zusammenfassend ist ecotel davon überzeugt, dass die identifizierten wesentlichen Risiken weder einzeln noch in ihrer Gesamtheit den Bestand der ecotel Gruppe konkret gefährden und dass ecotel auch 2016 durch das flexible Geschäftsmodell und das Überwachungssystem Risiken schnell erkennen, darauf reagieren und Gegenmaßnahmen einleiten kann.

3. Chancen der künftigen Entwicklung

Neben den Risiken gibt es eine Vielzahl an Chancen, welche die Geschäftsentwicklung der ecotel Gruppe nachhaltig prägen können. Die Chancensituation hat sich nicht wesentlich zum Vorjahr verändert.

Neue Produkte in den Bereichen Voice over IP und Hosted PBX

Zwei wichtige Trendthemen der Telekommunikation sind der Ersatz von ISDN-Technologie durch Voice over IP (VoIP) sowie die Verlagerung der Telefonanlagen ins Netz (Hosted PBX/IP Centrex). Machbar wurde diese Veränderung erst durch die flächendeckende Verfügbarkeit von breitbandigen Internetzugängen. Große Telekommunikationsanbieter haben kommuniziert, in den nächsten Jahren (2017/2018) die ISDN-Technologie durch VoIP-Technologie zu ersetzen. Für viele Geschäftskunden bedeutet das notwendige Investitionen in bestehende Telefon-/Kommunikationsanlagen. ecotel hat hierfür neue innovative Produkte eingeführt, mit denen Kunden diese Investitionen vorerst vermeiden können. Hierbei handelt es sich zum einen um SIP-Anschlüsse für Geschäftskunden zur Anbindung von klassischen ISDN- (PMX VoIP ready) sowie IP-fähigen Telefonanlagen (ecotel SIP Trunk). Und zum anderen um eine neue Vertriebskooperation mit Unify und deren Vermarktungspartnern zur Vermarktung von kundeneigenen Telefonanlagen (OpenScape Business) auf einem virtualisierten Server im ecotel Rechenzentrum (ecotel PBX Hosting) inkl. Anbindung des Kundenstandortes und eine ecotel SIP-Trunk-Lösung als »Private Cloud Lösung – Made in Germany«.

ecotel hat wettbewerbsfähige Produkte, die den Technologiewandel begleiten



Nachhaltige Vertriebsaktivitäten im Datenbereich

Die Datenumsätze inkl. Hosting machen derzeit bereits mehr als 45 % der Geschäftskundenumsätze aus. Das vergangene Geschäftsjahr hat gezeigt, dass diese Quote noch stärker wachsen könnte, als in den momentanen Planungen berücksichtigt, unter anderem durch Erweiterung der bestehenden Ethernet- und SHDSL-Produktpalette um neue Funktionalitäten durch Kombination mit neuen VoIP-Sprachprodukten (siehe oben).

*Der eigene
Teilnehmernetz-
betrieb ermöglicht
ecotel
weitreichende
Chancen*

Umsatzsteigerung und Verbesserung der Rohertragsmarge im Geschäftskunden-segment durch eigenen Teilnehmernetzbetrieb (TNB)

Erstmalig profitiert ecotel als Teilnehmernetzbetreiber durch die Vereinnahmung von sog. Terminierungsentgelten auch von eingehenden Verbindungen zu den betriebenen Kundenanschlüssen. Neben dieser Ertragsposition besteht die besondere Chance für ecotel darin, nun ein von den Vorleistern weitgehend unabhängiges Produkt- und Tarifportfolio zu entwickeln. Dies ermöglicht idealerweise neben einer höheren Wertschöpfung auch eine zielgenauere Kundenfokussierung: Denkbar sind z.B. spezielle Bündelangebote für Kooperationen und bestimmte Branchen. Bislang hat ecotel primär Vorleistungsprodukte veredelt, nun besteht die Möglichkeit, die gewonnenen Erfahrungen direkt in das grundsätzliche Produktdesign einfließen zu lassen – zugunsten geringerer Produktionskosten und einer höheren Attraktivität für Vermarktungspartner und Kunden.

Weitere Gewinnung von Großkunden

Die erfolgreiche Umsetzung des Allianzprojektes mit der Connectivity-Lösung zur sicheren Unternehmensvernetzung verschafft ecotel beste Möglichkeiten, ähnlich gelagerte Projekte auch bei anderen Großkunden mit dezentralen Strukturen umzusetzen. Hierzu gehören insbesondere der individuell gestaltbare Remote Router Management Service, Connectivity-Lösungen innerhalb eines MPLS-VPNs sowie Sicherheitsservices. Im Geschäftsjahr 2015 konnte ecotel in diesem Bereich Erfolge erzielen und sieht weiteres Wachstumspotenzial.

Aufsetzen strategischer Kooperationen zur Nutzung von Marktchancen infolge der stärkeren Verzahnung von Telekommunikation und IT

Die aktuellen Umsätze und Wachstumsraten des Gesamtmarktes rund um Cloud-Services, das heißt die Verlagerung von lokaler Rechenleistung in sichere Rechenzentren, sind beachtlich. Diese positive Entwicklung korrespondiert ideal mit der Produktpalette von ecotel im Bereich der Infrastruktur- und Datendienste – beispielsweise mit den bundesweit verfügbaren xDSL- und Ethernet-Bandbreiten bis hin zu den MPLS-VPN-Lösungen und Housing / Colocation Services im ecotel Rechenzentrum. Hier unterhält ecotel eine strategische Kooperation mit Fujitsu, um das Thema »Cloud« näher an den Mittelstand heranzuführen.

Anders als viele multinationale Cloudanbieter mit ihrer heterogenen Struktur schafft ecotel als deutscher Anbieter mit Rechenzentren in Frankfurt am Main und Düsseldorf die Voraussetzungen für die vollständige und glaubhafte Einhaltung der deutschen Datenschutzgesetze. In Hinblick auf die aktuelle Datensicherheitsdiskussion ist dies ein entscheidender Standort- und Wettbewerbsvorteil.



Weitere Umsatz- und Ertragssteigerung bei easybell

Die nächsten Jahre stellen für easybell eine große Chance zum weiteren Wachstum dar. Durch die Breitbandinitiative der Bundesregierung werden viele regionale Unternehmen Glasfaserinfrastruktur in bislang unterversorgten Regionen verlegen. Bei der Vermarktung fehlt diesen Unternehmen aber häufig Know-how. In diesem Sektor hat sich easybell durch Kooperationen bspw. mit Vitroconnect und Vattenfall einen guten Ruf erarbeitet. Zudem tragen hier die Investitionen in die IT-Infrastruktur Früchte, da sich weitere Carrier / Zulieferer einfach in die bestehenden Prozesse integrieren lassen. easybell wird so, als gewachsenes, aber weiterhin agiles Unternehmen die Telekommunikationsbranche in Deutschland mitgestalten.

Konsolidierung bei nacamar

Den Verlust eines großen Kunden für die Auslieferung von Inhalten im Web für Streaming und http-Caching hatte die nacamar zuletzt nicht kompensieren können. Durch eine strategische Neuausrichtung, interne Umstrukturierungen und durch die Gewinnung neuer Kunden hat nacamar sich in 2015 viel besser aufstellen können.

Profitables Wachstum der mvneco GmbH

Nach der erfolgreichen finanziellen Restrukturierung der mvneco GmbH zeigen sich bei mvneco Tendenzen, weiteres Wachstum durch das Gewinnen profitabler Aufträge zu erzielen.

4. Prognosebericht

Hinweise zu Prognosen

Dieser Konzernlagebericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements der ecotel hinsichtlich zukünftiger Ereignisse widerspiegeln. Sie sind im Allgemeinen durch die Wörter »erwarten«, »davon ausgehen«, »annehmen«, »beabsichtigen«, »einschätzen«, »anstreben«, »zum Ziel setzen«, »planen«, »werden«, »erstreben«, »Ausblick« und vergleichbare Ausdrücke gekennzeichnet und beinhalten im Allgemeinen Informationen, die sich auf die Erwartungen oder Ziele für Umsatzerlöse, EBITDA, Rohertragsmarge oder auf andere Maßstäbe für die Performance beziehen. Zukunftsbezogene Aussagen basieren auf derzeit gültigen Plänen, Einschätzungen und Erwartungen. Daher sollten Sie sie mit Vorsicht betrachten. Solche Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheitsfaktoren, von denen die meisten schwierig einzuschätzen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle der ecotel liegen. Weitere mögliche Faktoren, die die Kosten- und Erlösentwicklung wesentlich beeinträchtigen können, sind Veränderungen der Zinssätze, regulatorische Vorgaben und aufsichtsrechtliche Entwicklungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten, oder sollten sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, so können die tatsächlichen Ergebnisse der ecotel wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden.



ecotel kann keine Garantie dafür geben, dass die Erwartungen oder Ziele erreicht werden, und lehnt – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – jede Verantwortung für eine Aktualisierung der zukunftsbezogenen Aussagen durch Berücksichtigung neuer Informationen oder zukünftiger Ereignisse oder anderer Dinge ab.

*Erwartung 2016:
Konzernumsatz
95 bis 105 Mio. EUR
bei einem EBITDA von
7,0 bis 8,5 Mio. EUR*

Prognose 2016

Unter Berücksichtigung der in diesem Konzernlagebericht dargestellten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Marktsituation sowie unter Bewertung der Risiken- und Chancensituation der ecotel Gruppe erstellt der Vorstand folgende Prognose:

Für 2016 erwartet der Vorstand einen Konzernumsatz von 95 bis 105 Mio. EUR und ein EBITDA im Korridor von 7,0 bis 8,5 Mio. EUR.

Hierbei erwartet der Vorstand, dass sich die Umsätze im Kernsegment Geschäftskunden bei stabiler Rohertragsmarge in einem Korridor von 43 bis 46 Mio. EUR bewegen werden. Für das Segment New Business wird ein Umsatz von 17 bis 19 Mio. EUR erwartet. Für das margenschwache Segment Wiederverkäufer ist eine Umsatzplanung nur eingeschränkt möglich, da dieses Geschäft erfahrungsgemäß großen Schwankungen unterliegt. ecotel prognostiziert hier einen Umsatz von 35 bis 40 Mio. EUR. Voraussetzungen für den Eintritt der prognostizierten Entwicklungen sind das Ausbleiben nachteiliger Veränderungen der identifizierten Risiken – wie höhere Eintrittswahrscheinlichkeiten oder Schadenshöhe – und von neuen Risiken, die im Prognosezeitraum entstehen könnten. Identifizierte Chancen müssen zudem bestehen und realisierbar bleiben. Auf die Erläuterungen zu den »Hinweisen zu Prognosen« weisen wir hin.

Mittelfristplanung

Das Management verfolgt die Zielsetzung, das Geschäft der ecotel Gruppe nachhaltig zu betreiben und dabei gleichzeitig die Ertrags- und Profitabilitätskennzahlen zu steigern, ohne die Substanz des Konzerns anzugreifen. Hierzu gehören zielgerichtete Investitionen in den Ausbau von Geschäftsfeldern, neue Produkte, Technik, IT und Sicherheit, aber auch Investitionen in Mitarbeiter und Optimierungen von Organisationsstrukturen. Der dann noch verbleibende Free Cashflow soll zur Tilgung von Fremdkapital und für die Aktionärsvergütung (z.B. Dividendenzahlung) verwendet werden.

Auf Grund des momentan sehr unsicheren Marktumfeldes (Regulierungsentscheidungen, Schnelligkeit des Technologiewechsels), welches ecotel nicht direkt beeinflussen kann, sondern das Geschäft danach ausrichtet, sieht sich der Vorstand nicht in der Lage, eine quantitative Aussage zur Mittelfristplanung abgeben zu können.



V. Vergütung der Organmitglieder und des Aufsichtsrats

1. Vergütungssystem Organmitglieder

Gesetzliches Leitungs- und Vertretungsorgan der ecotel ag ist der Vorstand. Gemäß § 5 der Satzung der ecotel ag besteht der Vorstand aus mindestens zwei Personen. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Mitglieder des Vorstands. Der Aufsichtsrat kann einen Vorsitzenden des Vorstands sowie einen stellvertretenden Vorsitzenden des Vorstands ernennen. Es können auch stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellt werden. Vorstandsmitglieder bestellt der Aufsichtsrat für die Dauer von höchstens fünf Jahren. Eine wiederholte Bestellung oder Verlängerung der Amtszeit, jeweils für höchstens fünf Jahre, ist zulässig. Der Aufsichtsrat kann die Bestellung zum Vorstandsmitglied und die Ernennung zum Vorsitzenden des Vorstands widerrufen, wenn ein wichtiger Grund vorliegt. Nach der Satzung der ecotel ag erlässt der Aufsichtsrat eine Geschäftsordnung für den Vorstand. Nach § 6 Abs. 1 der Satzung wird die ecotel ag durch zwei Vorstandsmitglieder oder durch ein Vorstandsmitglied in Gemeinschaft mit einem Prokuristen gesetzlich vertreten. Derzeit gehören dem Vorstand der ecotel ag die Herren Peter Zils (Vorstandsvorsitzender / CEO), Johannes Borgmann (stellvertretender Vorstandsvorsitzender / COO / CFO) und Achim Theis (Marketing und Vertrieb / CSO) an. Herr Wilfried Kallenberg (CTO) hat Gesamtprokura.

Vergütung der Organmitglieder (Vorstand)

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder der ecotel ag erfolgt auf der Grundlage von § 87 AktG und des Vorstandsvergütungsgesetzes (VorstAG) sowie der Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCKG) und umfasst eine feste jährliche Grundvergütung sowie einen variablen Bestandteil. Die Zielvorgaben (z.B. Auftragseingang, Umsatz, EBITDA) für den variablen Anteil werden jährlich durch den Aufsichtsrat festgelegt. Die Auszahlung des variablen Anteils ist an eine nachhaltige Unternehmensentwicklung über drei Jahre gekoppelt und erfolgt nur in Höhe des zu diesem Zeitpunkt bereits sicher verdienten Anteils. ecotel hat für die Vorstandsmitglieder und alle weiteren Organe des Konzerns eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (D&O-Versicherung) mit angemessener Selbstbeteiligung für die Vorstände abgeschlossen. Zudem steht den Vorstandsmitgliedern jeweils ein Firmenwagen zu. Es bestehen weder Aktienoptionsprogramme für die Organmitglieder, noch wurden Kredite an die Organmitglieder gewährt. Daneben existieren keine Regelungen für das vorzeitige Ausscheiden von Organmitgliedern.

2. Vergütungssystem des Aufsichtsrats

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für jedes volle Geschäftsjahr ihrer Zugehörigkeit zum Aufsichtsrat eine feste Vergütung. Zusätzlich erhält jedes Mitglied des Aufsichtsrats für jede Teilnahme an einer Präsenzsitzung des Aufsichtsrats (nicht aber eines Ausschusses des Aufsichtsrats) ein Sitzungsgeld. Die ecotel ag erstattet jedem Aufsichtsratsmitglied die durch die Ausübung seines Amtes entstandenen Auslagen. Mitglieder des Aufsichtsrats, die nur während eines Teils des Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat angehört haben, erhalten für jeden angefangenen Monat ihrer Tätigkeit im Aufsichtsrat eine zeitanteilige Vergütung. Die ecotel ag stellt den Mitgliedern des Aufsichtsrats Versicherungsschutz für

die Ausübung der Aufsichtsratsstätigkeit zur Verfügung.

Zu Mitgliedern des Aufsichtsrats waren im Geschäftsjahr 2015 bestellt:

- Dr. Norbert Bensele, selbstständiger Unternehmensberater, Berlin (Vorsitzender)
- Mirko Mach, Kaufmann, Heidelberg (stellvertretender Vorsitzender)
- Dr. Barbara Bludau, Rechtsanwältin, München (seit 25.07.2014)
- Brigitte Holzer, Kauffrau, Berg
- Sascha Magsamen, Kaufmann, Frankfurt am Main
- Dr. Thorsten Reinhard, Rechtsanwalt, Kronberg im Taunus

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vergütung des Aufsichtsrats:

Aufsichtsrat	Vergütung in TEUR 2015	Vergütung in TEUR 2014
Dr. Norbert Bensele	25	22
Mirko Mach	20	20
Dr. Thorsten Reinhard	15	15
Dr. Barbara Bludau	15	7
Brigitte Holzer	14	15
Sascha Magsamen	14	14
Johannes Borgmann	-	9
Summe	103	102

3. Angaben nach Deutschem Corporate Governance Kodex

Die nachfolgende Tabelle zeigt für jedes Vorstandsmitglied die für das Geschäftsjahr 2015 gewährten Zuwendungen einschließlich der Nebenleistungen, bei variablen Vergütungsteilen ergänzt um die erreichbare Maximal- und Minimalvergütung (gemäß Mustertabelle 1 zu Ziffer 4.25 Absatz 3 (1. Spiegelstrich) Deutscher Corporate Governance Kodex).

Gewährung in TEUR	Peter Zils CEO			
	2015 (Zielwert)	2014 (Zielwert)	2015 (Min.)	2015 (Max.)
Festvergütung	325	300	325	325
Nebenleistungen	23	23	23	23
Summe	348	323	348	348
Einjährige var. Vergütung	37	20	0	66
Mehrjährige var. Vergütung	4	4	0	34
davon Nachhaltigkeit 2016	2	2	0	17
davon Nachhaltigkeit 2017	2	2	0	17
Summe	389	347	348	448
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
Gesamtvergütung	389	347	348	448



Gewährung in TEUR	Achim Theis CSO			
	2015 (Zielwert)	2014 (Zielwert)	2015 (Min.)	2015 (Max.)
Festvergütung	220	220	220	220
Nebenleistungen	17	17	17	17
Summe	237	237	237	237
Einjährige var. Vergütung	34	13	0	62
Mehrjährige var. Vergütung	17	0	0	30
davon Nachhaltigkeit 2016	8	0	0	15
davon Nachhaltigkeit 2017	9	0	0	15
Summe	288	251	237	328
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
Gesamtvergütung	288	251	237	328

Gewährung in TEUR	Johannes Borgmann CFO/COO			
	2015 (Zielwert)	2014 (Zielwert)	2015 (Min.)	2015 (Max.)
Festvergütung	220	147	220	220
Nebenleistungen	27	12	27	27
Summe	247	159	247	247
Einjährige var. Vergütung	37	11	0	66
Mehrjährige var. Vergütung	4	0	0	34
davon Nachhaltigkeit 2016	2	0	0	17
davon Nachhaltigkeit 2017	2	0	0	17
Summe	288	170	247	347
Versorgungsaufwand	0	0	0	0
Gesamtvergütung	288	170	247	347



Die nachfolgende Tabelle zeigt für jedes Vorstandsmitglied die Gewährung im bzw. für das Geschäftsjahr 2015 aus Fixvergütung, kurzfristiger variabler, langfristiger Vergütung und sonstiger Vergütung mit Differenzierung nach den jeweiligen Bezugsjahren (gemäß Mustertabelle 2 zu Ziffer 4.2.5 Absatz 3 (2. Spiegelstrich) Deutscher Corporate Governance Kodex).

Gewährung in TEUR	Peter Zils CEO		Johannes Borgmann CFO		Achim Theis CSO		Bernhard Seidl
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2014
Festvergütung	325	300	220	147	220	220	147
Nebenleistungen	23	23	27	12	17	17	8
Summe	348	323	247	159	237	237	155
Einjährige var. Vergütung	49	17	15	11	44	14	30
Mehrfährige var. Vergütung	8	0	6	0	7	0	0
davon Nachhaltigkeit 2014	8	0	6	0	7	0	0
Sonstige var. Vergütung	0	40	0	0	0	25	40
Gesamtvergütung	405	380	268	170	288	275	225

Für Vorstände wurden in den Jahren 2015 und 2014 keine Versorgungsaufwendungen gezahlt.



Im Geschäftsjahr 2015 waren die Mitglieder des Aufsichtsrats auch Mitglieder in folgenden Gremien bzw. haben folgende hauptberufliche Tätigkeiten ausgeübt:

Aufsichtsratsmitglied	Funktion	Unternehmen
Dr. Norbert Bensele	Geschäftsführer	NB Consulting- und Beteiligungs GmbH, Berlin
	Mitglied des Aufsichtsrats	Praktiker AG, i. L., Kirkel
	Mitglied des Aufsichtsrats	Praktiker Deutschland GmbH, Kirkel
	Mitglied des Aufsichtsrats	IAS Institut für Arbeits- und Sozialhygiene AG, Berlin
	Mitglied des Aufsichtsrats	Compass Group Deutschland GmbH, Eschborn
	Mitglied des Beirats	BREUER Nachrichtentechnik GmbH, Bonn
	Mitglied des Beirats	IQ Martrade Holding- und Managementgesellschaft mbH, Düsseldorf
	Vorstand	EL-Net Consulting AG, München
Mirko Mach	Geschäftsführender Gesellschafter	MPC Service GmbH, Heidelberg
Brigitte Holzer	Inhaber, Geschäftsführerin	Holzer Holding GmbH, Berg
	CFO	PPRO Financial LTD, London/Großbritannien
	Geschäftsführerin	PPRO Payment Services Ltd, London/Großbritannien
	Geschäftsführerin	WKV prepaid GmbH, Maria Enzersdorf (Österreich)
	Geschäftsführerin	Pay Plus Services GmbH, München
	Geschäftsführerin	PPRO Holding GmbH, München
Sascha Magsamen	Mitglied des Aufsichtsrats	ICM Media AG, Frankfurt am Main
	Vorsitzender des Aufsichtsrats	MediNavi AG, Starnberg
	Stellvertr. Vorsitzender des Aufsichtsrats	Tyros AG, Hamburg
	Stellvertr. Vorsitzender des Aufsichtsrats	Ecolutions GmbH & Co. KGaA, Frankfurt am Main
	Vorstand	Spobag AG, Düsseldorf
	Vorstand	PVM Private Values Media AG, Frankfurt am Main
	Vorstand	Impera Total Return AG, Frankfurt am Main
	Vorstand	Inspire AG, Paderborn
	Geschäftsführer	telemazz Commercials GmbH, Frankfurt
	Geschäftsführer	Präzisionsdreherei Johann Kölbl Nachfolger GmbH, Puchheim
Dr. Thorsten Reinhard	Partner (Member)	Noerr LLP, London/Großbritannien
	Vorsitzender des Aufsichtsrats	ISS Facility Service Holding GmbH, Düsseldorf
	Mitglied des Aufsichtsrats	ISS VSG GmbH, Lübbenau
	Mitglied des Aufsichtsrats	Wackler Holding SE, München
Dr. Babara Bludau	Rechtsanwältin Of Counsel	P+P Pöllath + Partners, München

Die Mitglieder des Vorstands bekleiden keine Ämter in Kontrollgremien i.S.d. § 285 Nr. 10 HGB.



VI. Übernahmerelevante Angaben

Vereinbarungen zwischen ecotel und natürlichen Personen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebotes stehen, bestehen nicht. Für Vorstandsmitglieder und alle anderen Leitungsorgane im Konzern bestehen keine Vereinbarungen für Entschädigungen im Fall einer Übernahme.

Bis zum 31. August 2018 besteht keine an einen Kontrollwechsel gebundene Vereinbarung zwischen ecotel und juristischen Personen.

Ab dem 1. September 2018 hat der Mitgesellschafter der easybell GmbH, die Consultist GmbH, im Falle eines Kontrollwechsels bei der ecotel ag das Recht, einen solchen Teilgeschäftsanteil an der easybell GmbH von der ecotel ag zu erwerben, sodass sie mindestens eine Beteiligung von 51 % an der easybell GmbH erreicht. Der Kaufpreis muss dem Marktwert des Teilgeschäftsanteils entsprechen.



VII. Erklärung zur Unternehmensführung und Corporate-Governance-Bericht

Vorstand und Aufsichtsrat der ecotel communication ag haben die nach § 289a HGB erforderliche Erklärung zur Unternehmensführung sowie den Corporate-Governance-Bericht einschließlich der nach § 161 AktG vorgeschriebenen Erklärung abgegeben und im Internet der Öffentlichkeit (<http://ir.ecotel.de/cgi-bin/show.ssp?id=6600&companyName=ecotel&language=German>) dauerhaft zugänglich gemacht.

Düsseldorf, den 21. März 2016

ecotel communication ag
Der Vorstand

Peter Zils Johannes Borgmann Achim Theis

Erklärung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

Düsseldorf, den 21. März 2016

ecotel communication ag
Der Vorstand

Peter Zils Johannes Borgmann Achim Theis



ecotel befindet sich in einer stabilen wirtschaftlichen Lage. Die Bilanzkennzahlen sind solide und konnten im Geschäftsjahr weiter verbessert werden. Die zukünftige Finanzierung ist durch einen starken Free Cashflow, langfristige Annuitätendarlehen und Kreditlinien sichergestellt.

Die Ertragslage ist gekennzeichnet durch vertraglich gesichert wiederkehrende Umsätze mit Geschäftskunden und eine sichere und gewachsene Kundenbasis im Privatkundengeschäft.

Johannes Borgmann CFO/COO



Konzernabschluss

Konzernbilanz	S. 62
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	S. 64
Konzern-Kapitalflussrechnung	S. 65
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	S. 66
Konzernanhang	S. 68



Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2015

EUR	Anhang	31.12.2014	31.12.2015
Aktiva			
A. Langfristige Vermögenswerte			
I. Immaterielle Vermögenswerte	(1)	13.091.835,54	12.721.593,12
II. Sachanlagen	(2)	9.126.589,45	8.509.599,41
III. Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	(3)	678.119,42	91.894,28
IV. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(3)	0,00	679.112,59
V. Latente Ertragsteueransprüche	(5)	80.646,01	26.882,00
Summe Langfristige Vermögenswerte		22.977.190,42	22.029.081,40
B. Kurzfristige Vermögenswerte			
I. Vorräte		108.037,04	0,00
II. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(4)	13.285.480,70	17.716.539,91
III. Sonstige finanzielle Vermögenswerte	(4)	555.933,27	1.707.447,99
IV. Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	(4)	1.153.449,08	822.220,02
V. Tatsächliche Ertragsteueransprüche	(5)	758.682,68	219.505,35
VI. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(6)	4.987.505,15	7.745.070,99
Summe Kurzfristige Vermögenswerte		20.849.087,92	28.210.784,26
Summe Aktiva		43.826.278,34	50.239.865,66



EUR	Anhang	31.12.2014	31.12.2015
Passiva			
A. Eigenkapital			
	(7)		
I. Gezeichnetes Kapital		3.510.000,00	3.510.000,00
II. Kapitalrücklage		1.833.254,38	1.833.254,38
III. Sonstige Rücklagen		13.188.036,40	14.249.014,04
Anteile der Eigentümer des Mutterunternehmens		18.531.290,78	19.592.268,42
IV. Anteile anderer Gesellschafter		2.119.209,82	2.424.947,24
Summe Eigenkapital		20.650.500,60	22.017.215,66
B. Langfristige Verbindlichkeiten			
I. Latente Ertragsteuern	(8)	851.949,84	875.554,03
II. Langfristige Darlehen	(9)	5.383.750,00	3.963.541,00
Summe Langfristige Verbindlichkeiten		6.235.699,84	4.839.095,03
C. Kurzfristige Verbindlichkeiten			
I. Tatsächliche Ertragsteuern	(8)	535.287,63	507.738,99
II. Kurzfristige Darlehen	(9)	1.105.000,00	1.170.834,00
III. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(9)	12.017.265,73	19.449.137,48
IV. Rückstellungen	(9)	0,00	22.500,00
V. Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(9)	1.597.214,10	1.125.609,86
VI. Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	(9)	1.685.310,44	1.107.734,64
Summe Kurzfristige Verbindlichkeiten		16.940.077,90	23.383.554,97
Summe Passiva		43.826.278,34	50.239.865,66



Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr 2015

EUR	Anhang	1.1. – 31.12.2014	1.1. – 31.12.2015
1. Umsatzerlöse	(12)	101.498.584,67	106.313.504,28
2. Sonstige betriebliche Erträge	(13)	2.928.925,94	2.132.940,90
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		0,00	172.918,71
4. Gesamtleistung		104.427.510,61	108.619.363,89
5. Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Leistungen	(14)	-74.887.919,38	-78.550.186,69
6. Personalaufwand	(15)		
6.1 Löhne und Gehälter		-10.293.889,48	-10.314.577,97
6.2 Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung		-1.597.981,90	-1.620.678,22
7. Planmäßige Abschreibungen	(16)	-4.023.868,11	-4.011.430,14
8. Außerplanmäßige Wertminderungen	(16)		
8.1 Langfristige Vermögenswerte		-243.520,29	-215.634,88
8.2 Kurzfristige Vermögenswerte		-4.434,26	0,00
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	(17)	-10.395.403,02	-10.267.765,28
10. Betriebliches Ergebnis (EBIT)		2.980.494,17	3.639.090,71
11. Finanzerträge		226.691,25	193.042,68
12. Finanzaufwendungen		-531.020,43	-322.784,12
13. Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen		102.946,63	-5.569,22
14. Finanzergebnis	(18)	-201.382,55	-135.310,66
15. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern		2.779.111,62	3.503.780,05
16. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	(19)	-1.025.112,70	-1.085.464,99
17. Überschuss (= Konzerngesamtergebnis)		1.753.998,92	2.418.315,06
18. Zurechnung des Überschusses an die			
18.1 Eigentümer des Mutterunternehmens (Konzernüberschuss)		1.151.233,90	1.622.577,64
18.2 Anteile anderer Gesellschafter	(20)	602.765,02	795.737,42
EUR	Anhang	1.1. – 31.12.2014	1.1. – 31.12.2015
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	(21)	0,33	0,46
Verwässertes Ergebnis je Aktie	(21)	0,33	0,46

Mangels entsprechender Sachverhalte wird auf die Darstellung des »Sonstigen Ergebnisses« (»other comprehensive income«) verzichtet.



Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr 2015 (siehe Anhang Tz. 22)

EUR	2014	2015
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern	2.779.111,62	3.503.780,05
Zinsergebnis	3.883,76	155.109,96
Abschreibungen auf langfristige und kurzfristige Vermögenswerte	4.459.040,07	4.227.065,02
Ergebnis aus nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen	-102.946,63	-5.569,22
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+) / Erträge (-)	0,00	-144.332,39
Gewinn (-) / Verlust (+) aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	7.613,12	28.417,62
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-3.291,67	-4.431.059,21
Zunahme (-) / Abnahme (+) der Forderungen und sonstigen Vermögenswerte	-184.556,94	-658.484,61
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-855.349,34	7.431.871,75
Zunahme (+) / Abnahme (-) der Verbindlichkeiten (ohne Finanzschulden)	5.531,78	-1.003.568,36
Gezahlte (-) / Erhaltene (+) Ertragsteuern	-1.660.886,95	-559.481,15
Mittelzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit	4.448.148,82	8.543.749,46
Einzahlungen aus Abgängen von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	8.767,73	0,00
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	-3.615.497,35	-3.270.624,38
Rückzahlung von Ausleihungen an nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	695.122,79	182.000,00
Einzahlung aus Rückzahlungen von Eigenkapital von nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen	0,00	99.800,00
Auszahlung aus der Einzahlung von Eigenkapital in nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen	0,00	-200.000,00
Zinseinzahlungen	2.900,26	12.436,01
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-2.908.706,57	-3.176.388,37
Aktienrückwerb	-783.458,80	0,00
Dividendenzahlungen	0,00	-561.600,00
Auszahlungen an nicht beherrschende Gesellschafter	-698.022,11	-490.000,00
Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten	-942.500,00	-1.354.375,00
Zinsauszahlungen	-230.575,01	-203.820,25
Mittelab-/zufluss aus Finanzierungstätigkeit	-2.654.555,92	-2.609.795,25
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-1.115.113,67	2.757.565,84
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	6.102.618,82	4.987.505,15
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	4.987.505,15	7.745.070,99



Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals

TEUR Anhang (7)	Gewinn-		
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Sonstige Gewinnrück- lagen
Stand am 1. Januar 2014	3.600	1.443	11.686
Rückkauf eigene Aktien	-90	0	-694
Dotierung Kapitalrücklage aus Einzug eigener Aktien	0	390	-390
Ausschüttungen	0	0	0
Umbuchung Vorjahresergebnis	0	0	1.435
Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen	-90	390	351
Konzernergebnis 2014	0	0	0
Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen	0	0	0
Stand am 31. Dezember 2014	3.510	1.833	12.037
Stand am 1. Januar 2015	3.510	1.833	12.037
Ausschüttungen	0	0	-562
Umbuchung Vorjahresergebnis	0	0	1.151
Nicht ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen	0	0	589
Konzernergebnis 2015	0	0	0
Ergebniswirksame Eigenkapitalveränderungen	0	0	0
Stand am 31. Dezember 2015	3.510	1.833	12.626

In den Summen können aufgrund kaufmännischer Rundungen Differenzen auftreten.



rücklagen

Konzernergebnis	Anteile der Eigentümer des Mutterunternehmens	Anteile anderer Gesellschafter	Summe
1.435	18.164	2.006	20.170
0	-784	0	-784
0	0	0	0
0	0	-490	-490
-1.435	0	0	0
-1.435	-784	-490	-1.274
1.151	1.151	603	1.754
1.151	1.151	603	1.754
1.151	18.531	2.119	20.650
1.151	18.531	2.119	20.650
0	-562	-490	-1.052
-1.151	0	0	0
-1.151	-562	-490	-1.052
1.623	1.623	796	2.419
1.623	1.623	796	2.419
1.623	19.592	2.425	22.017



Konzernanhang der ecotel communication ag Grundlagen bei der Rechnungslegung

Allgemeine Angaben

Die ecotel Gruppe (nachfolgend »ecotel« genannt) ist ein seit 1998 bundesweit tätiges Telekommunikationsunternehmen, das sich auf die Informations- und Telekommunikationsanforderungen (ITK) von Kunden spezialisiert hat. Mutterunternehmen ist die ecotel communication ag (nachfolgend »ecotel ag« genannt). ecotel berichtet über folgende Segmente:

Das **Segment Geschäftskunden** beinhaltet den Geschäftsbereich Geschäftskundenlösungen (B2B) der ecotel ag, das **Segment Wiederverkäufer** beinhaltet den Geschäftsbereich Wiederverkäuferlösungen der ecotel ag sowie die Geschäftstätigkeiten der Minderheitsbeteiligung mvneco GmbH. Das **Segment New Business** fasst die Geschäftsbereiche Privatkundenlösungen (B2C) der easybell Gruppe und new media solutions der nacamar GmbH zusammen.

Der Sitz der ecotel communication ag ist Düsseldorf, Deutschland. Die Anschrift lautet: ecotel communication ag, Prinzenallee 11, 40549 Düsseldorf. Die Gesellschaft wurde am 1. September 2000 in das Handelsregister beim Amtsgericht Düsseldorf (HRB 39453) eingetragen.

Die Aktien der ecotel communication ag werden neben Frankfurt am Main auch an anderen deutschen Börsen gehandelt.

Der geprüfte Konzernabschluss nebst Konzernlagebericht wird im Bundesanzeiger hinterlegt werden, die Freigabe des Konzernabschlusses zur Veröffentlichung wird am 22. März 2016 durch Weitergabe vom Vorstand an den Aufsichtsrat der ecotel communication ag erfolgen.

Grundlagen der Rechnungslegung

Der Konzernabschluss der ecotel wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den nach §315a Abs.1 HGB ergänzend zu beachten den handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Die Konzern-Bilanz, die Konzern-Gesamtergebnisrechnung, die Konzern-Kapitalflussrechnung sowie die Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung enthalten jeweils Vergleichszahlen für ein Vorjahr.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, sind verschiedene Posten der Konzernbilanz und Konzern-Gesamtergebnisrechnung zusammengefasst. Diese Posten sind im Anhang entsprechend aufgliedert und erläutert.

Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert. Dabei werden Aufwendungen im Gewinn oder Verlust nach ihrer Art zusammengefasst und nicht nach ihrer Zugehörigkeit zu einzelnen Funktionsbereichen des Unternehmens umverteilt.

Da ecotel weder im Vorjahr noch im Geschäftsjahr 2015 über entsprechende Sachverhalte verfügte, wird auf



die Darstellung des sonstigen Ergebnisses («other comprehensive income») im Anschluss an die Gewinn- und Verlustrechnung verzichtet.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Beachtung der einheitlichen für den Konzern geltenden Ansatz- und Bewertungsmethoden in den Konzernabschluss einbezogen.

Es werden alle am Bilanzstichtag gültigen und in der EU anzuwendenden Standards angewendet. Zudem werden die Interpretationen des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) beachtet.

Erstmals im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 anzuwendende neue oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 wurden die folgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen verabschiedet und von der EU in europäisches Recht übernommen («endorsed»).

Erstmals zum 31. Dezember 2015 anzuwendende neue oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB

Standard/Interpretation	Erstmalige Pflichtanwendung nach IASB	Erstmalige Pflichtanwendung in der EU
IFRIC 21 »Abgaben«	1. Januar 2014	17. Juni 2014
Jährliches Verbesserungsprojekt Zyklus 2011-2013	1. Juli 2014	1. Januar 2015

Die erstmalige Anwendung dieser Standards hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel Gruppe.

Noch nicht im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 anzuwendende neue oder Änderungen an Verlautbarungen des IASB

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 wurden die folgenden neuen Interpretationen verabschiedet und von der EU in europäisches Recht übernommen («endorsed»). Diese treten jedoch erst später in Kraft und wurden im vorliegenden Konzernabschluss nicht vorzeitig angewendet (siehe Tabelle folgende Seite).



Standard/Interpretation	Erstmalige Pflichtanwendung nach IASB	Erstmalige Pflichtanwendung in der EU
Änderungen an IAS 27 »Einzelabschlüsse«: Equity-Methode im Einzelabschluss	1. Januar 2016	1. Januar 2016
Änderungen an IAS 19 »Leistungen an Arbeitnehmer«: Arbeitnehmerbeiträge	1. Juli 2014	1. Februar 2015
Jährliches Verbesserungsprojekt Zyklus 2010-2012	1. Juli 2014	1. Februar 2015
Änderungen an IAS 16 »Sachanlagen« und IAS 38 »Immaterielle Vermögenswerte«: Klarstellung akzeptabler Abschreibungsmethoden	1. Januar 2016	1. Januar 2016
Änderungen an IAS 1 »Presentation of Financial Statements«	1. Januar 2016	1. Januar 2016
Jährliches Verbesserungsprojekt Zyklus 2012-2014	1. Januar 2016	1. Januar 2016
Änderungen an IAS 16 »Sachanlagen« und IAS 41 »Landwirtschaft: Fruchtragende Pflanzen«	1. Januar 2016	1. Januar 2016
Änderungen an IFRS 11 »Gemeinsame Vereinbarungen«: Bilanzierung des Erwerbs von Anteilen an gemeinsamen Tätigkeiten	1. Januar 2016	1. Januar 2016

Die erstmalige Anwendung dieser Standards wird voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel Gruppe haben.

Bis zum Datum der Aufstellung des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 wurden die folgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen verabschiedet, die noch nicht von der EU in europäisches Recht übernommen wurden (»endorsed«). Diese treten jedoch erst später in Kraft und wurden im vorliegenden Konzernabschluss ebenfalls nicht vorzeitig angewendet:

Standard/Interpretation	Erstmalige Pflichtanwendung nach IASB	Erstmalige Pflichtanwendung in der EU
IFRS 16 »Leasingbilanzierung«	1. Januar 2019	Noch unbekannt
Änderungen an IAS 28 »Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen« und IFRS 10 »Konzernabschlüsse«: Veräußerung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	Noch unbekannt	Noch unbekannt
IFRS 9 »Finanzinstrumente«	1. Januar 2018	Noch unbekannt
IFRS 14 »Regulatorische Abgrenzungsposten«	1. Januar 2016	Noch unbekannt
IFRS 15 »Erlöse aus Verträgen mit Kunden«	1. Januar 2018	Noch unbekannt
Änderungen an IAS 12 »Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealised Losses«	1. Januar 2017	Noch unbekannt
Änderungen an IFRS 10 »Consolidated Financial Statements«, IFRS 12 »Disclosure of Interests in Other Entities« und IAS 28 »Investment in Associates and Joint Ventures«	1. Januar 2016	Noch unbekannt
Änderungen an IAS 7 »Disclosure Initiative«	1. Januar 2017	Noch unbekannt

Mit Ausnahme der folgenden Standards wird die Anwendung dieser Änderungen voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel Gruppe haben.



IFRS 9 »Finanzinstrumente« enthält Vorschriften für den Ansatz, die Bilanzierung und Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Schulden sowie für die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. Das IASB hat die finale Fassung des Standards im Zuge der Fertigstellung der verschiedenen Phasen seines umfassenden Projekts zu Finanzinstrumenten am 24. Juli 2014 veröffentlicht. Damit kann die bisher unter IAS 39 »Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung« vorgenommene Bilanzierung von Finanzinstrumenten nunmehr vollständig durch die Bilanzierung unter IFRS 9 ersetzt werden. Die nunmehr veröffentlichte Version von IFRS 9 ersetzt alle vorherigen Versionen. Die zentralen Anforderungen des finalen IFRS 9 lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Gegenüber dem Vorgängerstandard IAS 39 sind die Anforderungen von IFRS 9 zum Anwendungsbereich und der Ein- und Ausbuchung weitestgehend unverändert.
- Die Regelungen von IFRS 9 sehen im Vergleich zu IAS 39 jedoch ein neues Klassifizierungsmodell für finanzielle Vermögenswerte vor.
- Die Folgebewertung finanzieller Vermögenswerte richtet sich künftig nach drei Kategorien mit unterschiedlichen Wertmaßstäben und einer unterschiedlichen Erfassung von Wertänderungen. Die Kategorisierung ergibt sich dabei sowohl in Abhängigkeit der vertraglichen Zahlungsströme des Instrumentes als auch dem Geschäftsmodell, in dem das Instrument gehalten wird. Grundsätzlich handelt es sich somit um Pflichtkategorien. Darüber hinaus stehen den Unternehmen jedoch vereinzelte Wahlrechte zur Verfügung.
- Für finanzielle Verbindlichkeiten wurden die bestehenden Vorschriften hingegen weitgehend in IFRS 9 übernommen. Die einzig wesentliche Neuerung betrifft finanzielle Verbindlichkeiten in der Fair-Value-Option. Für sie sind Fair-Value-Schwankungen aufgrund von Veränderungen des eigenen Ausfallrisikos im sonstigen Ergebnis zur erfassen.
- IFRS 9 sieht drei Stufen vor, welche die Höhe der zu erfassenden Verluste und die Zinsvereinnahmung künftig bestimmen. Danach sind bereits bei Zugang erwartete Verluste in Höhe des Barwerts eines erwarteten 12-Monats-Verlust zu erfassen (Stufe 1). Liegt eine signifikante Erhöhung des Ausfallrisikos vor, ist die Risikovorsorge bis zur Höhe der erwarteten Verluste der gesamten Restlaufzeit aufzustocken (Stufe 2). Mit Eintritt eines objektiven Hinweises auf Wertminderung sind die Zinserträge auf Grundlage des Nettobuchwertes (Buchwert abzüglich Risikovorsorge) zu erfassen (Stufe 3). Für bestimmte finanzielle Vermögenswerte (z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) ist ein vereinfachtes Modell anzuwenden.
- Neben umfangreichen Übergangsvorschriften ist IFRS 9 auch mit umfangreichen Offenlegungsvorschriften sowohl bei Übergang als auch in der laufenden Anwendung verbunden. Neuerungen im Vergleich zu IFRS 7 »Finanzinstrumente: Anhangangaben« ergeben sich vor allem aus den Regelungen zu Wertminderungen.

Der finale **IFRS 9** ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen; eine frühere Anwendung ist zulässig. Eine detaillierte Analyse der Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ecotel Gruppe steht noch aus. ecotel verfügt im Wesentlichen über Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Ausleihungen. Das Geschäftsmodell sieht im Moment das Halten der Forderungen vor, sodass keine wesentlichen Auswirkungen zu erwarten sind. Bei der Einstufung von finanziellen Verbindlichkeiten nutzt ecotel keine Fair Value Option, sodass auch hier keine wesentlichen Auswirkungen

zu erwarten sind. Tendenziell führen die neuen Vorschriften allerdings zu einer früheren Erfassung von Wertminderungen bzw. Ausfallrisiken. Eine verlässliche Abschätzung der Auswirkungen kann aber erst nach der Durchführung einer detaillierten Analyse vorgenommen werden.

Im Mai 2014 hat das IASB den neuen Standard **IFRS 15** »Umsatzerlöse aus Kundenaufträgen« veröffentlicht. Zielsetzung des neuen Standards zur Umsatzrealisierung ist es, die Vielzahl der bisher in diversen Standards und Interpretationen enthaltenen Regelungen zusammenzuführen. Gleichzeitig werden einheitliche Grundprinzipien festgelegt, die für alle Branchen und für alle Arten von Umsatztransaktionen anwendbar sind. Die Fragen, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt bzw. über welchen Zeitraum Umsatz zu realisieren ist, sind mit Hilfe des 5-Stufen-Modells zu beantworten. Daneben enthält der Standard eine Reihe von weiteren Regelungen zu Detailfragestellungen sowie eine Ausweitung der erforderlichen Anhangangaben. Der neue Standard ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Die Erstanwendung hat grundsätzlich retrospektiv zu erfolgen, jedoch werden diverse Vereinfachungsoptionen gewährt; eine frühere Anwendung ist zulässig.

Der Konzern ist mit seinem Geschäftsmodell von den Änderungen des IFRS 15 betroffen. Eine detaillierte Analyse ist noch nicht durchgeführt. Das Geschäftsmodell des Konzerns sieht zum Teil vor, dem Kunden vorkonfigurierte Hardwarekomponenten (im Wesentlichen Router, Server im Rechenzentrum, Programmierleistungen) als Teil der vertraglichen Leistungsverpflichtung zu überlassen. Diese Komponenten bleiben allerdings im Eigentum des Konzerns und der Kunde kann die Nutzung in der Regel auch nicht selbstständig ändern (feste Konfigurationen). Derzeit stellt der Konzern die wesentlichen Geschäftsmodelle zusammen und analysiert diese im Hinblick auf die Identifizierung von gesonderten Leistungsverpflichtungen, aufgrund derer sich die Ertragsrealisierung zu abweichenden Zeitpunkten ergeben können. Zudem können sich in einigen Bereichen künftig möglicherweise vertragliche Vermögenswerte oder Schulden ergeben.

Konsolidierungsgrundsätze

Nach IFRS sind sämtliche Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode abzubilden. Der Kaufpreis eines erworbenen Tochterunternehmens wird auf die erworbenen Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden verteilt. Maßgeblich sind dabei die Wertverhältnisse zu dem Zeitpunkt, an dem die Beherrschung über das Tochterunternehmen erlangt wurde. Eine Beherrschung setzt voraus, dass der Konzern die Verfügungsgewalt über das Tochterunternehmen besitzt, indem der Konzern über substantielle Rechte verfügt, die maßgeblichen Geschäftsaktivitäten des Tochterunternehmens zu steuern. Die ansatzfähigen Vermögenswerte und die übernommenen Schulden und Eventualschulden werden – unabhängig von der Beteiligungshöhe – in voller Höhe mit ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet. Ein verbleibender aktivischer Unterschiedsbetrag wird als Goodwill angesetzt. Ein verbleibender passivischer Unterschiedsbetrag wird erfolgswirksam erfasst. Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens werden ab dem Erwerbszeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen. Erträge und Aufwendungen eines Tochterunternehmens bleiben bis zu dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, an dem die Beherrschung durch das Mutterunternehmen endet. Im Rahmen der Endkonsolidierung werden die Restbuchwerte der Geschäfts- oder Firmenwerte bei der Berechnung des Abgangserfolgs berücksichtigt.

Aufwendungen und Erträge sowie Forderungen und Verbindlichkeiten bzw. Rückstellungen zwischen den konsolidierten Unternehmen werden gegeneinander aufgerechnet. Zwischenergebnisse werden eliminiert, sofern sie nicht von untergeordneter Bedeutung sind. In Einzelabschlüssen vorgenommene Abschreibungen bzw. Zuschreibungen auf Anteile an einbezogenen Unternehmen werden grundsätzlich zurückgenommen.



Die Anteile an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode bilanziert. Danach werden die Anteile an einem assoziierten Unternehmen in der Bilanz zu Anschaffungskosten zuzüglich der nach dem Erwerb eingetretenen Änderungen des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des Unternehmens erfasst. Der mit dem assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten und wird nicht planmäßig abgeschrieben. Die Konzern-Gesamtergebnisrechnung enthält den Anteil des Konzerns am Erfolg des assoziierten Unternehmens. Unmittelbar im Eigenkapital des assoziierten Unternehmens ausgewiesene Änderungen werden vom Konzern in Höhe seines Anteils erfasst und – insofern zutreffend – in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt. Die Abschlüsse der assoziierten Unternehmen werden zum selben Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Soweit erforderlich werden Anpassungen an konzernerheitliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden vorgenommen. Das gesamte net investment (At-equity-Wert inkl. finanzieller Vermögenswerte gegen diese Unternehmen, für die keine angemessenen Sicherheiten bestehen) wird bei Vorliegen von Indikatoren, die auf eine mögliche Wertminderung hindeuten, einem Impairmenttest nach IAS 28 in Verbindung mit IAS 36 unterzogen.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der ecotel communication ag alle (Vorjahr: alle) Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die ecotel communication ag unmittelbar oder mittelbar über die Mehrheit der Stimmrechte und über substantielle Rechte verfügt, die maßgeblichen Geschäftsaktivitäten des Tochterunternehmens zu steuern. Die Erst- bzw. Endkonsolidierung erfolgt grundsätzlich zum Zeitpunkt des Anteilserwerbs bzw. der Anteilsveräußerung. Im Berichts- und Vergleichszeitraum hielt die ecotel communication ag direkt und indirekt die folgenden Beteiligungen (Anteilsbesitzliste):

Angaben erfolgen auf Basis von IFRS	Anteil am Kapital in % ²	Eigenkapital in TEUR ²	Ergebnis in TEUR ²	Umsatz in TEUR ²	Mitarbeiter ¹⁾ (Durchschnitt) ²
easybell GmbH, Berlin (konsolidiert)	50,98	2.037	1.246	10.735	20
	(50,98)	(1.792)	(2.414)	(8.444)	(19)
carrier-services.de GmbH ³ Berlin (konsolidiert)	100,0	1.541	546	2.564	5
	(100,0)	(995)	(372)	(3.369)	(4)
sparcall GmbH ³ Bad Belzig (konsolidiert)	100,0	1.282	583	1.816	0
	(100,0)	(1.449)	(449)	(2.075)	(0)
init.voice GmbH ³ Berlin (konsolidiert)	100,0	143	-1	186	1
	(100,0)	(144)	(-6)	(215)	(1)
nacamar GmbH, Düsseldorf (konsolidiert)	100,0	1.628	-37	2.471	17
	(100,0)	(1.666)	(-281)	(2.514)	(19)
mvneco GmbH, Düsseldorf (assoziiertes Unternehmen)	33,33	146	513	4.140	24
	(48,65)	(-239)	(818)	(3.833)	(22)
synergyPlus GmbH (i.L.), Berlin (assoziiertes Unternehmen)	49,9	87	-10	1	0
	(49,9)	(298)	(738)	(68)	(2)

¹ Ohne Vorstände/Geschäftsführer und Auszubildende

² Vorjahreszahlen in Klammern

³ Indirekte Beteiligung über die easybell GmbH



Die ecotel communication ag hat im Geschäftsjahr 15,32 % der Anteile an der mvneco GmbH an die sirius B GmbH veräußert. Für weitere Informationen verweisen wir auf die Ausführungen in Tz. 3. Die synergyPlus GmbH (i.L.) hat mit Eintragung im Handelsregister vom 16. Oktober 2015 die Liquidation eingeleitet.

Konzernabschlussstichtag für die Aufstellung des Konzernabschlusses ist der 31. Dezember, der zugleich auch Stichtag für den Einzelabschluss des Mutterunternehmens und aller vollkonsolidierten Tochtergesellschaften ist.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die für den Konzernabschluss wesentlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erläutert.

Vermögenswerte werden aktiviert, wenn alle wesentlichen mit der Nutzung verbundenen Chancen und Risiken dem Konzern zustehen. Die Bewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten.

Die Anschaffungskosten umfassen alle Gegenleistungen, die aufgebracht wurden, um einen Vermögenswert zu erwerben und ihn in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der produktionsbezogenen Gemeinkosten. Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden können, werden grundsätzlich als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten aktiviert. Anderenfalls werden Fremdkapitalkosten in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Qualifizierte Vermögenswerte im Sinne des IAS 23 liegen, wie im Vorjahr, in der ecotel Gruppe nicht vor.

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten über ihre voraussichtliche wirtschaftliche Nutzungsdauer linear abgeschrieben, sofern nicht in Ausnahmefällen eine andere Abschreibungsmethode dem Nutzungsverlauf eher entspricht.

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte, aus denen dem Konzern wahrscheinlich ein künftiger Nutzen zufließt und die verlässlich bewertet werden können, werden mit ihren Herstellungskosten bewertet. Eine Aktivierung setzt voraus, dass eine Fertigstellung technisch sichergestellt ist. Das setzt voraus, dass beabsichtigt wird, den immateriellen Vermögenswert fertig zu stellen. In der Regel handelt es sich bei den selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten um selbst erstellte Software, Applikationen und Anwendungen, die nicht verkauft, sondern eigengenutzt werden.

Folgende Nutzungsdauern liegen der Bewertung regelmäßig zugrunde:

Konzessionen und gewerbliche Schutzrechte	Entwicklungskosten	Software	Kundenstamm
3–5 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	6–18 Jahre

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die immateriellen Vermögenswerte außerplanmäßig abgeschrieben. Der aus einem Vermögenswert erzielbare Betrag entspricht dem höheren Wert aus Nettoverkaufs-



erlös und Barwert der künftigen, dem Vermögenswert zuzuordnenden Zahlungsströme (Nutzungswert).

Forschungskosten werden als laufender Aufwand behandelt. **Entwicklungskosten** werden dann aktiviert und linear abgeschrieben, wenn ein neu entwickeltes Produkt oder Verfahren eindeutig abgegrenzt werden kann, technisch realisierbar ist und entweder die eigene Nutzung oder die Vermarktung vorgesehen ist. Weiterhin setzt die Aktivierung voraus, dass eine eindeutige Aufwandszuordnung möglich ist, die Kosten mit hinreichender Wahrscheinlichkeit durch künftige Finanzmittelzuflüsse gedeckt werden und die Fähigkeit, den immateriellen Vermögenswert zu nutzen oder zu verkaufen, vorhanden ist.

Geschäfts- oder Firmenwerte aus der Konsolidierung werden bei Anzeichen für eine Wertminderung, mindestens aber einmal jährlich, einem Wertminderungstest auf der betreffenden Cash Generating Unit unterzogen. Nach IAS 36 ist der Buchwert dem erzielbaren Betrag gegenüberzustellen. Der erzielbare Betrag definiert sich dabei als der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Verkaufskosten und dem Nutzungswert.

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um nutzungsbedingte planmäßige Abschreibungen und gegebenenfalls außerplanmäßige Wertminderungen, bewertet. Sachanlagen werden grundsätzlich linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben, sofern nicht in Ausnahmefällen eine andere Abschreibungsmethode dem Nutzungsverlauf eher entspricht. Das Sachanlagevermögen (andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung) wird regelmäßig über 3–7 Jahre abgeschrieben.

Liegen Anhaltspunkte für eine Wertminderung vor und liegt der erzielbare Betrag unter den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten, werden die Sachanlagen außerplanmäßig abgeschrieben. Sind die Gründe für in Vorjahren vorgenommene außerplanmäßige Wertminderungen entfallen, werden entsprechende Zuschreibungen vorgenommen. Geringwertige Anlagegüter werden aus Vereinfachungs- und Wesentlichkeitsgründen im Zugangsjahr voll abgeschrieben und als Abgang ausgewiesen.

Forderungen und sonstige Vermögenswerte werden bei erstmaliger Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung angefallener Transaktionskosten bilanziert und entsprechend fortgeführt. Unverzinsliche oder niedrig verzinsliche Forderungen mit Laufzeiten von über einem Jahr werden auf Basis marktgerechter Zinssätze abgezinst. Allen erkennbaren Einzelrisiken wird bei Vorliegen einzelfallbezogener Hinweise durch angemessene Wertminderungen Rechnung getragen. In Fremdwährung valutierende Forderungen werden zum Briefkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Vorausbezahlte Mieten und Versicherungsprämien sowie Vorauszahlungen an Lieferanten für künftige zeitlich definierte Leistungen werden als **sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte** abgegrenzt.

Die **sonstigen Rückstellungen** berücksichtigen sämtliche am Bilanzstichtag erkennbaren Verpflichtungen, die auf vergangenen Geschäftsvorfällen oder vergangenen Ereignissen beruhen und deren Höhe oder Fälligkeit unsicher ist. Die Rückstellungen werden mit dem wahrscheinlichen Erfüllungsbetrag angesetzt. Eine Saldierung mit positiven Erfolgsbeiträgen erfolgt nicht. Rückstellungen werden nur gebildet, wenn ihnen eine rechtliche oder faktische Verpflichtung gegenüber Dritten zugrunde liegt. Langfristige Rückstellungen werden, sofern der aus einer Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich ist, mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag bilanziert. Der Erfüllungsbetrag umfasst auch die am Bilanzstichtag nach IAS 37 zu berücksichtigenden Kostensteigerungen.



Verbindlichkeiten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens grundsätzlich mit dem Betrag der erhaltenen Gegenleistung angesetzt; dabei werden angefallene Transaktionskosten bei finanziellen Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, berücksichtigt. In der Folge werden die Verbindlichkeiten mit den fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. In Fremdwährung valutierende Verbindlichkeiten werden zum Geldkurs am Bilanzstichtag bewertet.

Latente Steuern werden auf unterschiedliche Wertansätze der Vermögenswerte und Schulden in der Konzernbilanz und den Steuerbilanzen der Einzelgesellschaften gebildet, soweit diese unterschiedlichen Wertansätze künftig zu einem höheren oder niedrigeren zu versteuernden Einkommen führen, als dies unter Maßgabe der Konzernbilanz der Fall wäre. Die latenten Steuern werden auf Basis der Steuersätze ermittelt, die in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt gelten bzw. erwartet werden. Ausländische Konzerngesellschaften bestehen derzeit nicht.

Die **übrigen Finanzinstrumente** der ecotel Gruppe betreffen die Kategorie »Kredite und Forderungen«. Diese werden bei ihrer erstmaligen Bilanzierung zu ihrem beizulegenden Zeitwert einschließlich direkt zurechenbarer Transaktionskosten bewertet. Die Folgebilanzierung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode.

Die Erfassung von **Umsatzerlösen** und **sonstigen betrieblichen Erträgen** erfolgt grundsätzlich dann, wenn die Leistung erbracht ist bzw. die Vermögenswerte geliefert worden sind und damit der Gefahrenübergang stattgefunden hat.

Im **Segment Geschäftskunden (B2B)** erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse im Wesentlichen wie folgt:

Umsatzerlöse aus Sprachanschlüssen werden realisiert, wenn die vertraglich vereinbarten Leistungen erbracht wurden. Eventuell im Voraus berechnete und dem Kunden vertraglich vereinbart in Rechnung gestellte Anteile (z.B. im Voraus berechnete monatliche Grundgebühren), die noch nicht erbracht oder bereitgestellt wurden, werden durch entsprechende Umsatzabgrenzungen periodengerecht in den Umsatzerlösen erfasst.

Umsatzerlöse aus dem Datengeschäft werden mit Bereitstellung der Leistung erfasst. Bei Verträgen auf Basis von Festpreisen (flatrates) werden Umsatzerlöse anteilig über die Laufzeit des Dienstleistungsvertrags (und), bei allen anderen Dienstleistungsverträgen auf Basis der erbrachten Dienstleistung oder auf Nutzungsbasis erfasst. Umsatzerlöse aus Verträgen für nach Zeit- und Materialaufwand abgerechnete Leistungen werden mit dem Erbringen von Arbeitsstunden und dem Anfallen direkter Kosten zum vertraglich festgelegten Stundensatz erfasst.

Umsatzerlöse aus der Bereitstellung von Hardware und Rechenzentrumsleistungen werden je nach vertraglicher Vereinbarung entweder bei Bereitstellung oder in Form von monatlichen Gebühren erfasst. In der Regel installiert ecotel beim Kunden vorkonfigurierte Hardware (z.B. Router), die im Eigentum der ecotel verbleiben und als Netzbestandteil (Endpunkt beim Kunden) bei der ecotel aktiviert werden.

Im **Segment Wiederverkäufer** erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse, wenn die vertraglichen Leistungen erbracht wurden. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um einen Handel mit Sprachminuten für verschiedene national und international agierende Telekommunikationsanbieter. Die Erfassung der Leistungen erfolgt in einem Statistikportal. Diese werden regelmäßig mit den Lieferanten bzw. Kunden abgeglichen und monatlich fakturiert.



Im **Segment New Business** erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse im Wesentlichen wie folgt:

Im *Geschäftsbereich Privatkundengeschäft (B2C)* erfolgt die Erfassung der Umsatzerlöse mit Bereitstellung der Leistung. In der Regel werden Verträge auf Basis von Festpreisen (flatrates) abgeschlossen, die anteilig über die Laufzeit des Dienstleistungsvertrags (und), bei allen anderen Dienstleistungsverträgen auf Basis der erbrachten Dienstleistung oder auf Nutzungsbasis erfasst werden. In der Regel wird dem Kunden vorkonfigurierte Hardware (Router), die im Eigentum der ecotel verbleibt, zur Verfügung und monatlich in Form einer Nutzungsgebühr in Rechnung gestellt.

Im *Geschäftsbereich new media solutions* erfolgt die Umsatzerlöserfassung in der Regel, wenn die vertraglich vereinbarten Leistungen erbracht wurden. Eventuell im Voraus berechnete und dem Kunden vertraglich vereinbart in Rechnung gestellte Anteile (z.B. im Voraus berechnete monatliche Grundgebühren), die noch nicht erbracht oder bereitgestellt wurden, werden durch entsprechende Umsatzabgrenzungen periodengerecht in den Umsatzerlösen erfasst. Umsatzerlöse aus Verträgen für nach Zeit- und Materialaufwand abgerechnete Leistungen werden mit dem Erbringen von Arbeitsstunden und dem Anfallen direkter Kosten zum vertraglich festgelegten Stundensatz erfasst.

Betriebliche Aufwendungen werden mit Inanspruchnahme der Leistung bzw. zum Zeitpunkt ihrer Verursachung ergebniswirksam.

Zinserträge und -aufwendungen werden periodengerecht erfasst. Dividenden werden grundsätzlich vereinnahmt, wenn der Anspruch rechtlich entstanden ist. Innerhalb des Finanzergebnisses werden auch die nicht mit dem Eigenkapital verrechenbaren Kosten der Kapitalbeschaffung wie Kosten der Aktienkurspflege ausgewiesen. Das Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen wird gesondert innerhalb des Finanzergebnisses ausgewiesen.

Ermessensentscheidungen und Schätzungsunsicherheiten

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind Ermessensentscheidungen und Annahmen getroffen sowie Schätzungen verwandt worden, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, Erträge und Aufwendungen sowie der Eventualverbindlichkeiten ausgewirkt haben. Die **Ermessensentscheidungen** beziehen sich im Wesentlichen auf die konzerneinheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern, die Realisierbarkeit zukünftiger Steuerentlastungen sowie die der Überprüfung der Werthaltigkeit von Zahlungsmittel generierenden Einheiten und von Vermögenswerten zugrunde liegenden Parameter. Die der jeweiligen **Schätzung** zugrunde liegenden Annahmen und die entsprechenden Buchwerte sind in den einzelnen Posten der Bilanz sowie der Gesamtergebnisrechnung erläutert. Die tatsächlichen Werte können in Einzelfällen von den getroffenen Annahmen und Schätzungen abweichen. Solche Abweichungen werden zum Zeitpunkt einer besseren Kenntnis erfolgswirksam berücksichtigt. Beträchtliche Risiken im Sinne des IAS 1.125, die Annahmen und Schätzungen innewohnen könnten, wurden bis zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses nicht identifiziert. Hinsichtlich weitergehender Informationen zu wesentlichen Schätzungen wird auf die Ausführungen zum Impairmenttest (Angabe 1) und zur Bilanzierung der nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen / Sonstigen finanziellen Vermögenswerte (Angabe 3) verwiesen.

Erläuterungen zur Konzernbilanz

(1) IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE

Die immateriellen Vermögenswerte haben sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt entwickelt:

TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Selbst erstellte immaterielle Vermögens- werte	Kun- den- stamm	Geleistete Anzahlungen / Entwicklungen	Gesamt
Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2015	14.427	8.525	4.410	9.769	0	37.131
Zugänge	-	463	300	-	80	843
Abgänge	-	3.953	1.634	-	-	5.587
Stand 31.12.2015	14.427	5.035	3.076	9.769	80	32.387
Abschreibungen Stand 1.1.2015	5.553	7.347	3.210	7.929	0	24.039
Zugänge planmäßig	-	487	335	383	-	1.205
Abgänge	-	3.948	1.631	-	-	5.579
Stand 31.12.2015	5.553	3.886	1.914	8.312	0	19.665
Buchwerte Stand 31.12.2015	8.874	1.149	1.162	1.457	80	12.722

Im Vorjahr entwickelten sich die immateriellen Vermögenswerte wie folgt:

TEUR	Geschäfts- oder Firmenwerte	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Selbst erstellte immaterielle Vermögens- werte	Kunden- stamm	Gesamt
Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2014	14.427	8.260	4.123	9.424	36.234
Zugänge	-	282	287	345	914
Abgänge	-	17	-	-	17
Stand 31.12.2014	14.427	8.525	4.410	9.769	37.131
Abschreibungen Stand 1.1.2014	5.553	6.585	2.867	7.450	22.455
Zugänge planmäßig	-	777	343	479	1.599
Abgänge	-	15	-	-	15
Stand 31.12.2014	5.553	7.347	3.210	7.929	24.039
Buchwerte Stand 31.12.2014	8.874	1.178	1.200	1.840	13.092



Der ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert setzt sich wie folgt zusammen:

Cash-Generating Unit (CGU)	Buchwert 31.12.2014	Buchwert 31.12.2015
	TEUR	TEUR
Geschäftskunden	8.732	8.732
nacamar	0	0
easybell	124	124
carrier-services	17	17
Init-voice	1	1
	8.874	8.874

Gemäß IAS 36 wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr Wertminderungstests nach der Discounted-Cash-flow-Methode für die Prüfung der Werthaltigkeit der ausgewiesenen Geschäfts- und Firmenwerte durchgeführt. Hierfür wurden die Daten der jeweiligen Unternehmensplanung zugrunde gelegt (Prognosezeitraum: 5 Jahre) und der Nutzungswert ermittelt. Im Geschäftsjahr 2015 ergab sich ebenso wie im Vorjahr kein Wertminderungsbedarf.

Folgende Annahmen wurden bei der Durchführung des Impairmenttests der CGU Geschäftskunden zugrunde gelegt:

- Kapitalisierungszinssatz (WACC) nach Steuern: 5,6 % (Vorjahr: 5,9 %), vor Steuern: 7,8 % (Vorjahr: 8,3 %)
- Wachstumsrate (ewige Rente): 0,5 % (Vorjahr 0,5 %)

Bei der Erstellung des Impairmenttests der CGU Geschäftskunden wurden folgende wesentliche Annahmen aus der Erfahrung des Managements gestützt durch externe Informationen über erwartete Marktentwicklungen getroffen, die in die 5-Jahres-Betrachtung für die Cashflow-Prognose entsprechend eingeflossen sind:

- Stabile Rohertragsentwicklung der CGU zwischen 48,0 % und 49,5 % (Vorjahr: 48,0 % und 49,5 %)
- Jährliches konservatives Umsatzwachstum der CGU zwischen 2 % und 5 % (Vorjahr: 1 % und 5 %)
- Das künftige jährliche Investitionsvolumen deckt die jährlichen Abschreibungen

(2) Sachanlagen

Die Sachanlagen haben sich im Geschäftsjahr 2015 wie folgt entwickelt:

TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anla- gen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	Gesamt
Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2015	6.519	119	16.557	731	23.926
Zugänge	132	50	2.089	158	2.429
Umbuchungen	2	-	495	-497	0
Abgänge	349	-	2.247	-	2.596
Stand 31.12.2015	6.304	169	16.894	392	23.759
Abschreibungen Stand 1.1.2015	4.003	77	10.719	-	14.799
Zugänge planmäßig	671	26	2.108	-	2.805
Zugänge außerplanmäßig	-	-	-	216	216
Abgänge	337	-	2.234	-	2.571
Stand 31.12.2015	4.337	103	10.593	216	15.249
Buchwerte Stand 31.12.2015	1.967	66	6.301	176	8.510

Im Geschäftsjahr 2014 stellte sich die Entwicklung des Sachanlagevermögens des Konzerns wie folgt dar:

TEUR	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anla- gen, Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen in Bau	Gesamt
Anschaffungs- und Herstellungskosten Stand 1.1.2014	6.411	95	14.036	1.067	21.609
Zugänge	110	24	1.865	358	2.357
Umbuchungen	4	0	690	-694	0
Abgänge	6	0	36	0	42
Stand 31.12.2014	6.519	119	16.557	731	23.926
Abschreibungen Stand 1.1.2014	3.352	46	8.763	0	12.161
Zugänge planmäßig	655	31	1.738	0	2.424
Zugänge außerplanmäßig	0	0	243	0	243
Abgänge	4	0	25	0	29
Stand 31.12.2014	4.003	77	10.719	0	14.799
Buchwerte Stand 31.12.2014	2.516	42	5.838	731	9.127



Zur außerplanmäßigen Abschreibung im Geschäftsjahr 2015 verweisen wir auf die Ausführungen in Tz. 17.

Leasingzahlungen in Folgejahren

Zum Abschlussstichtag bestanden folgende Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen:

TEUR	bis 1 Jahr	ab 1 Jahr bis 5 Jahre	ab 5 Jahre	Gesamt 31.12.2015
Betriebs- und Geschäftsausstattung (Leasing)	245	282	0	527
Übrige Mietverträge	975	2.649	1.584	5.208
	1.220	2.931	1.584	5.735

Die Leasingverpflichtungen aus Betriebs- und Geschäftsausstattung resultieren im Wesentlichen aus Leasingverträgen von Firmenfahrzeugen. Die übrigen Mietverträge umfassen im Wesentlichen die Miete von Büroflächen sowie des Rechenzentrums.

Zum 31. Dezember 2014 bestanden folgende finanzielle Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verträgen:

TEUR	bis 1 Jahr	ab 1 Jahr bis 5 Jahre	ab 5 Jahre	Gesamt 31.12.2014
Betriebs- und Geschäftsausstattung (Leasing)	244	489	0	733
Übrige Mietverträge	930	2.213	0	3.143
	1.174	2.702	0	3.876

Die in der Berichtsperiode als Aufwand erfassten Zahlungen aus Leasingverhältnissen sind in Textziffer 18 angegeben.

(3) Nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen / Sonstige langf. finanzielle Vermögenswerte

Die nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	Buchwert (Vorjahr)	Kapitalanteil (Vorjahr)
synergyPlus GmbH	43 (149)	49,0 % (49,0 %)
mvneco GmbH	49 (529)	33,3 % (48,65 %)

Im Vorjahr werden die at-equity bewerteten Anteile an der mvneco GmbH inkl. einer langfristigen Ausleihung sowie die at-equity bewerteten Anteile an der synergyPlus GmbH in der Bilanz mit TEUR 678 in einer Summe als nach der Equity-Methode bewertete Finanzanlagen ausgewiesen. Der Ansatz der nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen für die mvneco GmbH zum 31. Dezember 2014 setzte sich aus einem Buchwert der Beteiligung von TEUR 0 sowie einem Darlehen in Höhe von TEUR 529 zusammen. Zum 31. Dezember 2015 enthalten die nach der Equity-Methode bewerteten Finanzanlagen die Buchwerte der beiden Beteiligungen (TEUR 92). Das Darlehen von TEUR 679 wird in den langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

mvneco GmbH

Die mvneco GmbH fungiert als technischer Dienstleister und Berater für Mobilfunklösungen sowie diesbezügliche Managed Services.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Eckdaten der mvneco GmbH (assoziiertes Unternehmen) dargestellt:

TEUR	31.12.2014	31.12.2015
Kurzfristiges Vermögen	1.844	2.443
Langfristiges Vermögen	133	103
Schulden	2.944	2.400
	2014	2015
Umsatzerlöse	3.833	4.140
Ergebnis	1.189	513

Im Geschäftsjahr hat ecotel ca. 15 % der Anteile an der mvneco GmbH an den Mehrheitsgesellschafter sirius B zu einem Kaufpreis von EUR 1 sowie unter Verzicht auf eine von Seiten sirius B bestehende Call-Option, die Rechte aus den Anteilen an der mvneco GmbH sowie aus dem ausgereichten Darlehen zu einem bestimmten Kaufpreis zu übernehmen, verkauft. Die Beteiligungshöhe beträgt daher nun in Drittel der Anteile. Ferner haben die Gesellschafter der mvneco GmbH im Geschäftsjahr eine Zuzahlung in die Kapitalrücklage von insgesamt TEUR 600 (davon TEUR 200 durch ecotel) geleistet. Am Jahresende weist die mvneco GmbH somit ein positives Eigenkapital von insgesamt TEUR 146 (IFRS) aus. Hieraus ergibt sich, anders als in den Vorjahren, ein positiver Equity-Wert in Höhe von TEUR 49, der auf die ecotel entfällt. Im Vorjahr ergab sich bei einem negativen Eigenkapital von TEUR 239 ein negativer Equity-Wert in Höhe von TEUR 116, welcher gem. IAS 28.38 mit der Ausleihung gegen die mvneco GmbH verrechnet wurde. Der Equity-Wert wird in der Bilanz mit TEUR 49 (Vorjahr TEUR 0) angesetzt.

Neben dem at-equity bewerteten Anteil in Höhe von TEUR 49 (Vorjahr: TEUR 0) weist der Konzern eine Ausleihung gegen die mvneco GmbH in Höhe von TEUR 679 (Vorjahr: TEUR 529) aus. Diese Ausleihung besteht aus einem Darlehen, welches nach Verzichtserklärungen und Teilrückzahlungen in Höhe von TEUR 938 (Vorjahr TEUR 1.243) besteht. Es wird mit 3 % p.a. (Vorjahr: 3 % p.a.) verzinst und ist mit einem qualifizierten Rangrücktritt versehen. Unter Berücksichtigung der in Vorjahren notwendig gewordenen Wertminderungen, sowie der in diesem Geschäftsjahr durchgeführten Wertaufholungen ergibt sich ein Buchwert von TEUR 679. Zum 31. Dezember 2014 ergab sich unter Berücksichtigung von in Vorjahren notwendig gewordenen Wertminderungen und teilweiser Verzichtserklärungen ein Buchwert von TEUR 529.



TEUR	2014	2015
Ausstehende Forderung inkl. Zinsen 1.1.	1.719	1.243
Tilgung	0	-182
Zinsen	50	35
Verzichtserklärung	-526	-158
Ausstehende Forderung inkl. Zinsen 31.12.	1.243	938
Wertminderung 1.1.	-1.053	-714
Verzichtserklärung	526	158
Wertminderung	-187	0
Wertaufholung	0	146
Erfolgsneutrale Zuschreibung	0	151
Wertminderung 31.12.	-714	-259
Buchwert 31.12.	529	679

Gemäß IAS 36 in Verbindung mit IAS 28 wurde für 2015 eine Ermittlung des erzielbaren Betrages für das gesamte „net investment“ der mvneco (Equity-Wert inkl. langfristiger sonstiger finanzieller Vermögenswerte) nach der Discounted-Cashflow-Methode durchgeführt. Hierfür wurden die Daten der Unternehmensplanung zugrunde gelegt (Prognosezeitraum 5 Jahre) und der Nutzungswert ermittelt. Diese Ermittlung ergab einen erzielbaren Betrag des „net investments“ von TEUR 728.

Folgende Annahmen wurden bei der Durchführung der Ermittlung des erzielbaren Betrages zugrunde gelegt:

- Kapitalisierungszinssatz (WACC) nach Steuern: 6,52 %, vor Steuern: 8,55 %
- Wachstumsrate (ewige Rente): 0,0 %

Bei der Erstellung der Bewertung wurden folgende wesentliche Annahmen aus der Erfahrung des Managements gestützt durch externe Informationen über erwartete Marktentwicklungen getroffen, die in die 5-Jahresbetrachtung für die Cashflow-Prognose entsprechend eingeflossen sind:

- Jährliches konservatives Umsatzwachstum zwischen 1,5 % und 2,5 %
- Stabile, nicht steigende Rohertragsmarge
- Das künftige jährliche Investitionsvolumen deckt die jährlichen Abschreibungen

Im Vorjahr wurde der erzielbare Betrag des „net investments“ von TEUR 529 auf Grundlage der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung sowie der Absichtserklärung eines Gesellschafters ermittelt, die in der im Vorjahr bestehenden Restrukturierungsvereinbarung enthaltene „Call Option“ für die Rechte aus den Anteilen an der mvneco GmbH sowie aus dem ausgereichten Darlehen zu einem Kaufpreis in Höhe von TEUR 528 (level 3) ausüben zu wollen.

Die auf das Segment Wiederverkäufer entfallende Wertaufholung von TEUR 146 (Vorjahr Wertminderung TEUR 187) begründet sich durch eine insgesamt verbesserte Geschäftsperspektive.

synergyPlus GmbH

Bis Mitte des Jahres 2014 fungierte die synergyPlus GmbH als Vertriebspartner für den Konzern. Derzeit betreibt die synergyPlus GmbH keinen Geschäftsbetrieb mehr und hat mit Eintragung im Handelsregister vom 16. Oktober 2015 die Liquidation eingeleitet. Sie weist ein Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen, welches auf die ecotel entfällt, von TEUR -6 (Vorjahr: TEUR 361) aus. Im Geschäftsjahr wurde die Kapitalrücklage der synergyPlus GmbH um TEUR 200 herabgesetzt. Davon entfielen auf ecotel TEUR 100.

(4) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle und nicht-finanzielle Vermögenswerte

TEUR	Restlaufzeit über 1 Jahr	Gesamt 31.12.2014	Restlaufzeit über 1 Jahr	Gesamt 31.12.2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	13.286	0	17.717
Übrige sonstige Forderungen und Vermögenswerte	0	556	0	1.707
Sonstige nicht-finanzielle Vermögenswerte	0	1.153	298	822

Die Ergebniswirkung der Erhöhung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen, die der Auflösung von Einzelwertberichtigungen in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. Die Forderungen sind unverzinslich und unterliegen somit keinem Zinsänderungsrisiko. Die Buchwerte entsprechen aufgrund der sehr kurzfristigen Zahlungsziele den beizulegenden Zeitwerten.

Zum 31. Dezember 2015 bestehen Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, für die Saldierungsvereinbarungen (Settlement balances agreements) mit Kunden und Lieferanten existieren. Im Segment Wiederverkäufer besteht die Geschäftstätigkeit aus dem Handel mit Telefonminuten „Wholesale“ mit internationalen Carriern. Der Umsatz in diesem Segment ist zum Ende des Geschäftsjahres angestiegen, sodass die Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Vergleich zum Vorjahresstichtag deutlich angestiegen sind. Dabei ist die Saldierung als „verkürzte“ Zahlung branchenüblich und vertraglich vereinbart. Die Voraussetzungen (IAS 32,42) für einen saldierten Ausweis in der Bilanz lagen nicht vollumfänglich vor. Bis zur Bilanzaufstellung waren diese Forderungen und Verbindlichkeiten vollständig ausgeglichen.

TEUR	Brutto (bilanziert)	Netting	Netto (Zahlungsstrom)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.463	8.098	2.365
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	10.575	8.098	2.477

Zum 31. Dezember 2014 ergaben sich Forderungen in Höhe von 3,6 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 3,8 Mio. EUR, die in Höhe von 1,5 Mio. EUR verrechnet wurden.



(5) Tatsächliche und latente Ertragsteueransprüche

TEUR	31.12.2014	31.12.2015
Latente Ertragsteueransprüche	81	27
Tatsächliche Ertragsteueransprüche	759	220
	840	247
Latente Ertragsteueransprüche mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr	27	0

Die tatsächlichen Ertragsteueransprüche betreffen wie im Vorjahr ertragsteuerliche Erstattungsansprüche aus Gewerbesteuer, Körperschaftsteuer und Kapitalertragsteuer.

(6) Finanzmittel

TEUR	31.12.2014	31.12.2015
Guthaben bei Kreditinstituten	4.985	7.740
Kassenbestand und Schecks	3	5
	4.988	7.745

(7) Eigenkapital

Die Entwicklung des Eigenkapitals des Konzerns ist in der Eigenkapitalveränderungsrechnung dargestellt.

Die Anzahl der zum 31. Dezember 2015 im Umlauf befindlichen **Aktien der ecotel communication ag** beträgt 3.510.000 (Vorjahr: 3.510.000) Stück. Die Aktien sind als nennwertlose Stückaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von EUR 1,00 ausgegeben. In 2014 wurden 90.000 Aktien zurückerworben und 390.000 Aktien mit einem Nennwert von TEUR 390 eingezogen.

Die **Anteile nicht beherrschender Gesellschafter** betreffen die direkten Minderheitenanteile am Eigenkapital (unverändert 49,02 %) der easybell-Gruppe. Diese setzt sich zusammen aus der easybell GmbH (TEUR 631, Vorjahr: TEUR 878) sowie den indirekten Minderheitenanteilen am Eigenkapital der sparcall GmbH (TEUR 984, Vorjahr: TEUR 698), der carrier-services.de GmbH (TEUR 751, Vorjahr: TEUR 484) und der init.voice GmbH (TEUR 59, Vorjahr TEUR 59).



Aggregierte Eckdaten der easybell-Gruppe:

	31.12.2014	31.12.2015
	Mio. EUR	Mio. EUR
Gesamtvermögen	7,3	7,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3,9	5,4
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2,7	1,2
Langfristige Vermögenswerte	0,7	0,9
Gesamtschulden	3,1	2,7
Kurzfristige Schulden	3,1	2,7
Langfristige Schulden	0,0	0,0
Eigenkapital	4,2	4,8
	2014	2015
Umsatzerlöse	13,9	15,1
Gewinn	1,2	1,7
Cashflow	0,0	1,5

Aktienbesitz

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Namen der Aktionäre, deren Beteiligung am Grundkapital der ecotel communication ag Ende 2015 mehr als 3 % beträgt.

	%
Peter Zils	28,5 %
Intellect Investment & Management Ltd.	25,1 %
IQ Martrade Holding und Managementgesellschaft mbH	10,1 %
PVM Private Values Media AG	9,3 %
Zwischensumme:	73,0 %
Streubesitz	27,0 %

Berücksichtigt wurden die Meldungen, die in Verbindung mit § 20 Abs. 1 oder Abs. 4 AktG oder in Verbindung mit § 21 Abs. 1 oder Abs. 1a des WpHG zu Angaben nach § 160 Abs. 1 Nr. 8 AktG geführt haben. Die zugrunde liegenden Meldungen sind im Jahresabschluss der ecotel ag im Einzelnen aufgeführt.



Genehmigtes Kapital

Der Vorstand der ecotel ag ist ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 26. Juli 2017 einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu TEUR 1.950 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautende Stückaktien zu erhöhen.

Kapitalmanagement

Der ecotel Konzern steuert sein Kapital mit dem vorrangigen Ziel, die Geschäftstätigkeit zu unterstützen und die langfristige Unternehmensfortführung zu sichern. Das Kapitalmanagement umfasst sowohl das gesamte bilanzielle Eigen- als auch das Fremdkapital. Zusammenfassende quantitative Angaben zum gemanagten Kapital sind der Bilanz sowie den entsprechenden Anhangangaben zu entnehmen. Wichtiges Ziel ist die Einhaltung der mit den Banken vereinbarten Financial Covenants. Diese Financial Covenants bestehen aus der Einhaltung bestimmter Vorgaben bei der Eigenkapitalquote, dem Verhältnis Netto-Finanzverbindlichkeiten zu EBITDA und dem Verhältnis EBITDA zu Umsatzerlösen. Im Rahmen der unterjährigen Reportings werden die Financial Covenants überprüft. Dabei werden auch künftige Entwicklungen hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Financial Covenants analysiert, um gegebenenfalls rechtzeitig Maßnahmen zu ergreifen.

Bei allen derzeitigen Covenants lag die ecotel im Geschäftsjahr 2015 und zum Bilanzstichtag deutlich innerhalb der vorgegebenen Grenzwerte.

(8) Verbindlichkeiten aus Tatsächlichen und Latenten Ertragsteuern

TEUR	Anfangsbestand 1.1.2015	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Endbestand 31.12.2015
Tatsächliche Ertragsteuern	535	535	-	508	508
Latente Ertragsteuern	852	33	-	57	876
	1.387				1.384
Latente Ertragsteuern mit einer Lauzeit von über einem Jahr	678				730

TEUR	Anfangsbestand 1.1.2014	Verbrauch	Auflösung	Zuführung	Endbestand 31.12.2014
Tatsächliche Ertragsteuern	566	329	16	314	535
Latente Ertragsteuern	626	37	0	263	852
	1.192	366	16	577	1.387
Latente Ertragsteuern mit einer Lauzeit von über einem Jahr	466				678

SONSTIGE FINANZIELLE UND NICHT-FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN

(9) Sonstige Finanzschulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Rückstellungen sowie sonstige finanzielle und nicht-finanzielle Verbindlichkeiten

TEUR	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Gesamt 31.12.2014	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Gesamt 31.12.2015
Darlehen	1.105	6.489	1.171	5.134
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12.017	12.017	19.449	19.449
davon Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen	0	0	24	24
Rückstellungen	0	0	23	23
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.597	1.597	1.126	1.126
davon Verbindlichkeiten im Rahmen der sozialen Sicherheit	16	16	0	0
davon Verbindlichkeiten Löhne und Gehälter	462	462	46	46
davon Sonstige personalbezogene Verbindlichkeiten	295	295	307	307
davon Verbindlichkeiten Abschlussprüfung/Aufsichtsrat	188	188	227	227
Sonstige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten	1.036	1.685	718	1.108

Zum 31. Dezember 2015 bestanden wie schon im Vorjahr keine derivativen Finanzschulden. Die Kreditverbindlichkeiten betreffen langfristige Darlehen mit festen Verzinsungen und vertraglich vereinbarten Tilgungsleistungen. Bei den kurzfristigen Kreditverbindlichkeiten handelt es sich um die in 2016 fällige Tilgung der Darlehen.

Die Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen mögliche Verpflichtungen aus Gewährleistungen.

(10) Berichterstattung zu Finanzinstrumenten

Im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit wird der Konzern mit Währungs-, Zinsänderungs- und Bonitätsänderungsrisiken konfrontiert, die einen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben könnten.

Fremdwährungsrisiko: Fremdwährungsrisiken entstehen aufgrund von Forderungen, Verbindlichkeiten, flüssigen Mitteln und geplanten Transaktionen, die nicht in der funktionalen Währung des Konzerns bestehen bzw. entstehen werden. Da das Währungsrisiko nach Auslaufen der kontrahierten Sicherungsgeschäfte in Vorjahren gering war, wurden im Vorjahr und im abgelaufenen Geschäftsjahr keine weiteren derivativen Finanzinstrumente zur Währungskurssicherung eingesetzt.



Zinsrisiko: Im ecotel Konzern können Zinsrisiken hauptsächlich wegen der Finanzschulden des Konzerns bestehen. Gegen bedeutsame Risiken aus negativen Wertveränderungen, die aus unerwarteten Zinsbewegungen resultieren können, erfolgen grundsätzlich Absicherungen durch derivative Finanzgeschäfte. Aufgrund der festen Verzinsung der ausgewiesenen Darlehen bestehen zum Stichtag (insoweit) keine Zinsänderungsrisiken, sodass auch keine Sicherungsgeschäfte abgeschlossen wurden.

Kreditrisiko: Ein Kreditrisiko besteht für den Konzern, wenn Transaktionspartner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen oder nicht nachkommen können. Das maximale Ausfallrisiko wird bilanziell durch den Buchwert des jeweiligen finanziellen Vermögenswertes dargestellt. Die Entwicklung des Forderungsbestandes wird ständig überwacht, um mögliche Ausfallrisiken frühzeitig identifizieren und entsprechende Maßnahmen einleiten zu können.

Entsprechend haben sich im Konzern die Wertberichtigungen für die unter den folgenden Bilanzposten ausgewiesenen Forderungen wie folgt entwickelt:

Wertberichtigungen für Forderungen 2015 (TEUR)	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Gesamt 31.12.2015
Stand 1.1.2015	95	95
Wertberichtigungen des Berichtsjahres	112	112
Abgänge	16	16
	191	191

Wertberichtigungen für Forderungen 2014 (TEUR)	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Gesamt 31.12.2014
Stand 1.1.2014	164	164
Wertberichtigungen des Berichtsjahres	0	0
Abgänge	69	69
	95	95

Die Wertberichtigungen betreffen vollständig die Bewertungskategorie »Kredite und Forderungen« und beziehen sich ausschließlich auf kurzfristige Vermögenswerte.

Zum 31. Dezember 2015 bestanden überfällige, nicht wertberichtigte Forderungen in folgender Höhe:

Überfällige, nicht wertberichtigte Forderungen (TEUR)	Bruttowert 31.12.2015	Wertberichtigte Forderungen	Nicht wertberichtigte, in den folgenden Zeitbändern überfällige Forderungen				
			bis 30 Tage	31-60 Tage	61-90 Tage	91-120 Tage	über 120 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17.908	191	772	1.693	82	14	55
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	2.529	0	0	0	0	0	0
	20.437	191	772	1.693	82	14	55

Einzelwertberichtigungen werden bei Vorliegen von Wertminderungshinweisen auf überfällige ausfallbedrohte finanzielle Vermögenswerte berücksichtigt, soweit der Barwert der zukünftigen Zahlungsströme dieser Forderungen aufgrund Uneinbringlichkeit oder geminderter Werthaltigkeit unterhalb des ausgewiesenen Buchwertes liegt. Bei den nicht fälligen, nicht wertberichtigten Forderungen wird die Einbringlichkeit in vollem Umfang erwartet.

Die dargestellten, nicht wertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit einer Überfälligkeit von mehr als 120 Tagen in Höhe von TEUR 55 (Vorjahr: TEUR 203) betreffen Forderungen, deren Einbringung noch erwartet wird.

Zum 31. Dezember 2014 ergab sich folgende Situation:

Überfällige, nicht wertberichtigte Forderungen (TEUR)	Bruttowert 31.12.2014	Wertberichtigte Forderungen	Nicht wertberichtigte, in den folgenden Zeitbändern überfällige Forderungen				
			bis 30 Tage	31-60 Tage	61-90 Tage	91-120 Tage	über 120 Tage
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13.380	95	980	231	36	24	203
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	556	0	0	0	0	0	0
	13.936	95	980	231	36	24	203

Zum beizulegenden Zeitwert bewertete Finanzinstrumente lassen sich in die folgende Bewertungshierarchie einstufen, die widerspiegelt, inwieweit der beizulegende Zeitwert beobachtbar ist:

- Stufe 1: Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert mittels auf aktiven Märkten notierten (nicht angepassten) Preisen für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.
- Stufe 2: Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert mittels für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder direkt (als Preise) oder indirekt (von Preisen abgeleitete) beobachtbarer Inputdaten, die keine notierten Preise nach Stufe 1 darstellen.
- Stufe 3: Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert mittels für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit herangezogener Inputdaten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (nicht beobachtbare Inputdaten).

Mit Ausnahme der langfristigen finanziellen Vermögenswerte und der langfristigen Darlehen gegenüber Kreditinstituten stellen die in den nachfolgenden Tabellen ausgewiesenen Buchwerte finanzieller Vermögenswerte



und Schulden, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, vorwiegend aufgrund ihres kurzfristigen Charakters eine gute Näherung für ihren beizulegenden Zeitpunkt dar. Die in den folgenden Tabellen dargestellten beizulegenden Zeitwerte (Fair Values) wurden mittels für den Vermögenswert bzw. die Verbindlichkeit herangezogener Inputdaten, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren (Stufe 3), bewertet. Der Marktwert der langfristigen Darlehen berechnet sich über die Laufzeit unter Verwendung aktueller Marktzinssätze, Zinsstrukturkurven und der Berücksichtigung des eigenen Kreditrisikos.

Die finanziellen Vermögenswerte und Schulden lassen sich in Bewertungskategorien mit den folgenden Buchwerten untergliedern:

Finanzielle Vermögenswerte zum 31.12.2015 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte		
		Zahlungsmittel und Äquivalente	Kredite und Forderungen	Buchwerte
Flüssige Mittel	n/a	7.745	-	7.745
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	n/a	-	17.717	17.717
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	n/a	-	1.707	1.707
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	679	-	-	679
	679	7.745	19.424	27.848

Finanzielle Verbindlichkeiten zum 31.12.2015 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte	
		Sonstige Schulden	Buchwerte
Kurzfristige Darlehen	n/a	1.171	1.171
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	n/a	19.449	19.449
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	n/a	1.126	1.126
Langfristige Darlehen	3.943	-	3.964
	3.943	21.746	25.710

Zum 31. Dezember 2014 ergab sich folgende Aufteilung:

Finanzielle Vermögenswerte zum 31.12.2014 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte		
		Zahlungsmittel und Äquivalente	Kredite und Forderungen	Buchwerte
Flüssige Mittel	n/a	4.988	-	4.988
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	n/a	-	13.285	13.285
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	n/a	-	556	556
	n/a	4.988	13.841	18.829

Finanzielle Verbindlichkeiten zum 31.12.2014 (TEUR)	Fair Value	Buchwerte	
		Sonstige Schulden	Buchwerte
Kurzfristige Darlehen	n/a	1.105	1.105
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	n/a	12.017	12.017
Sonstige Verbindlichkeiten kurzfristig	n/a	1.597	1.597
Langfristige Darlehen	5.384	5.384	5.384
	5.384	20.103	20.103

Liquiditätsrisiko: Die Refinanzierung der ecotel Konzerngesellschaften erfolgt i.d.R. zentral durch die ecotel communication ag. Hier besteht das Risiko, dass die Liquiditätsreserven nicht ausreichen, um die finanziellen Verpflichtungen fristgerecht zu erfüllen. Im Jahr 2016 werden Tilgungen mit einem Nominalvolumen von Mio. EUR 1,2 fällig. Für die Deckung des Liquiditätsbedarfs stehen flüssige Mittel in Höhe von Mio. EUR 7,7 (Vorjahr: Mio. EUR 5,0) zur Verfügung. Darüber hinaus verfügt die ecotel communication ag über vertraglich vereinbarte Betriebsmittellinien in Höhe von Mio. EUR 5,0, die bis zu einem Wert von Mio. EUR 1,0 für Avalschulden genutzt werden dürfen. Somit bestehen Betriebsmittellinien zum 31. Dezember 2015 in Höhe von 4,0 Mio. EUR (Vorjahr 4,0 Mio. EUR). Bezüglich der von der ecotel communication ag aufgenommenen Bankdarlehen (Restwert: Mio. EUR 5,1; Vorjahr: Mio. EUR 6,5) sowie der zur Verfügung stehenden Kreditlinie bestehen sogenannte Financial Covenants. Eine Verletzung der Financial Covenants könnte möglicherweise zu einer Kündigung und vorzeitigen Rückzahlung von Investitionsdarlehen sowie der Kreditlinie führen, sofern keine Einigung über eine Anpassung der Financial Covenants oder eine Refinanzierung erzielt werden kann. Insgesamt wird das Liquiditätsrisiko als gering eingeschätzt. Aus den finanziellen Verbindlichkeiten resultieren in den nächsten Jahren voraussichtlich die folgenden (nicht diskontierten) Zahlungen. Alle weiteren finanziellen Verbindlichkeiten sind innerhalb eines Jahres fällig.

Tilgungs-/Zinszahlungen für finanzielle Schulden (TEUR)	Buchwerte	Tilgungszahlungen			Zinszahlungen		
		2016	2017 bis 2020	Ab 2021	2016	2017 bis 2020	Ab 2021
	31.12.2015						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	5.134	1.171	3.963	0	172	210	0

Zum Vorjahresstichtag ergab sich folgende Darstellung:

Tilgungs-/Zinszahlungen für finanzielle Schulden (TEUR)	Buchwerte	Tilgungszahlungen			Zinszahlungen		
		2015	2016 bis 2019	Ab 2020	2015	2016 bis 2019	Ab 2020
	31.12.2014						
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	6.489	1.105	5.384	0	202	387	0

Zinsänderungsrisiken werden grundsätzlich, gemäß IFRS 7, mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt, soweit der Konzern solchen Risiken am Bilanzstichtag ausgesetzt ist. Originäre variabel verzinsliche Finanzinstrumente, deren Zinszahlungen nicht als Grundgeschäfte im Rahmen von Cashflow Hedges gegen Zinsänderungsrisiken



designiert sind, sowie Zinsderivate (Zinsswaps), die nicht in eine Sicherungsbeziehung nach IAS 39 eingebunden sind, bestanden weder zum Vorjahresstichtag noch zum 31. Dezember 2015. Ebenso bestanden am 31. Dezember 2015 – und zum Vorjahresstichtag – keine originären Finanzinstrumente mit fester Verzinsung (Finanzschulden) und einer Bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert, da alle Finanzinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden. Somit war die ecotel Gruppe am 31. Dezember 2015 keinen Zinsänderungsrisiken im Sinne von IFRS 7 ausgesetzt. Eine Sensitivitätsanalyse für das Risiko aus Zinsänderungen wurde daher nicht durchgeführt.

Währungskursrisiken werden ebenfalls, gemäß IFRS 7, mittels Sensitivitätsanalysen dargestellt, soweit der Konzern am Bilanzstichtag Risikovariablen aus dem Einsatz nicht funktionaler Währungen ausgesetzt ist, in denen Konzerngesellschaften Finanzinstrumente eingehen. Auch dies war weder im Vorjahr noch zum 31. Dezember 2015 der Fall, sodass keine Sensitivitätsanalyse für das Risiko aus Währungskursänderungen durchgeführt wurde.

(11) Eventualforderungen und -verbindlichkeiten sowie sonstige finanzielle Verpflichtungen

Nicht bilanzierte Eventualverbindlichkeiten aus Haftungsverhältnissen bestanden zum 31. Dezember 2015 in Höhe von TEUR 588 (Vorjahr: TEUR 793) für Avalschulden.

Der Buchwert der als Sicherheit gestellten finanziellen Vermögenswerte betrug zum 31. Dezember 2015 TEUR 13 (Vorjahr: TEUR 14).

Sonstige finanzielle Verpflichtungen ergaben sich ausschließlich aus den oben dargestellten Verpflichtungen aus Operating-Leasing-Verhältnissen.

Erläuterungen zur Konzern-Gesamtergebnisrechnung

(12) Umsatzerlöse

TEUR	2014	2015
Segmentaufteilung der Umsatzerlöse		
Geschäftskunden	41.881	42.923
Wiederverkäufer	43.232	45.804
New Business	16.386	17.586
Privatkundengeschäft (B2C)	13.871	15.115
new media solutions	2.515	2.471
	101.499	106.314
Inland	75.366	73.669
Ausland	26.133	32.645
	101.499	106.314

Die Umsatzerlöse werden ausschließlich mit der Erbringung von Dienstleistungen erzielt. Die Umsätze werden nach dem Kundenstandort in In- und Ausland aufgeteilt.



(13) Sonstige betriebliche Erträge

Die sonstigen betrieblichen Erträge setzen sich wie folgt zusammen:

TEUR	2014	2015
Ertrag aus Schadenersatz	2.002	1.257
Sachbezüge Kfz-Nutzung	255	258
Ertrag aus Auflösung von Verbindlichkeiten	50	108
Ertrag aus Mahngebühren	148	111
Weiterberechnung von Gebühren und Aufwendungen	57	16
Mieterträge	46	0
Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen	32	16
Übrige	339	367
	2.929	2.133

Die Erträge aus Schadenersatz in 2015 und 2014 resultieren jeweils aus Vergleichszahlungen im Zusammenhang mit der Beendigung von juristischen Auseinandersetzungen und wurden dem Segment Geschäftskunden zugerechnet.

(14) Materialaufwand

Der Materialaufwand fällt ausschließlich für in Anspruch genommene Fremdleistungen an.

(15) Personalaufwand

TEUR	2014	2015
Löhne und Gehälter	10.294	10.315
Soziale Abgaben	1.598	1.621
- davon Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	757	764
	11.892	11.936

Für alle Mitarbeiter der Konzerngesellschaften in Deutschland besteht ein beitragsorientierter Altersversorgungsplan im Rahmen der deutschen Rentenversicherung, in die der Arbeitgeber in Höhe eines derzeit gültigen Beitragssatzes von 9,45 % (Arbeitgeber-Anteil) bis zum 31. Dezember 2014 und 9,35 % ab dem 1. Januar 2015 der rentenpflichtigen Vergütung einzuzahlen hat. Darüber hinaus bestehen keine Altersversorgungspläne.

Im Geschäftsjahr wurden bei den konsolidierten Gesellschaften durchschnittlich beschäftigt:

Mitarbeiter	2014	2015
Angestellte	214	210



(16) Planmäßige Abschreibungen und Außerplanmäßige Wertminderungen

Eine Aufteilung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, Sach- und Finanzanlagen ist den Erläuterungen zu der jeweiligen Position zu entnehmen.

Im Geschäftsjahr 2015 und im Vorjahr ergaben sich nach der Durchführung von Werthaltigkeitstests keine außerplanmäßigen Wertminderungen auf Geschäfts- oder Firmenwerte der Cash Generating Units. Im Geschäftsjahr war eine außerplanmäßige Abschreibung auf Sachanlagevermögen des Segments Geschäftskunden in Höhe von TEUR 216 (auf einen Nutzungswert von TEUR 137) notwendig, da ein Kunde mitgeteilt hat, bislang genutzte Routerfabrikate nicht mehr einzusetzen, die ecotel im Bestand hatte. Im Vorjahr ergab sich eine außerplanmäßige Wertminderung auf eine nicht mehr genutzte Software/Kundenplattform in Höhe von TEUR 244, die dem Segment Geschäftskunden zuzuordnen war und dadurch vollständig wertberichtigt wurde.

(17) Sonstige betriebliche Aufwendungen

TEUR	2014	2015
Partner-, Händlerprovisionen, Vertriebsaufwendungen und Werbungskosten	4.086	4.367
Rechts-, Prüfungs- und Beratungskosten	1.436	1.064
Sonstige Verwaltungskosten	1.487	1.183
EDV-Kosten	1.084	1.349
Mieten, Pachten, Raumkosten	692	649
Kfz-Kosten (ohne Leasingrate)	202	167
Reparaturen und Instandhaltung	187	171
Veränderung der Einzelwertberichtigung auf Forderungen / Forderungsverluste	274	338
Leasingrate für Kfz	202	203
Übrige	745	777
	10.395	10.268

(18) Finanzergebnis

TEUR	2014	2015
Zinserträge		
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	3	14
Zinserträge aus langfristigen Finanzanlagen	224	35
	227	49
Zinsaufwendungen		
Zinsaufwendungen aus Kreditverbindlichkeiten	-230	-200
Sonstige Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-1	-4
	-231	-204
Zinsergebnis	-4	-155
Sonstige finanzielle Aufwendungen und Erträge		
Kapitalmarktbetreuungskosten	-113	-118
Erträge aus Zuschreibungen von langfristigen finanziellen Vermögenswerten	0	144
Wertminderung auf at equity bewertete Finanzanlagen	-187	0
Ergebnis aus at equity bewerteten Unternehmen	103	-6
	-197	20
Finanzergebnis	-201	-135

(19) Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

TEUR	2014	2015
Tatsächliche Ertragsteuern	-880	-1.008
Latente Ertragsteuern	-145	-77
	-1.025	-1.085

Nachfolgend ist eine Überleitung vom erwarteten zum tatsächlich ausgewiesenen Steueraufwand dargestellt. Zur Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird das Ergebnis vor Ertragsteuern mit einem vom Konzern vorgegebenen pauschalen Ertragsteuersatz von 31 % (Vorjahr: 31 %) multipliziert. Dieser besteht aus einem Steuersatz von 15 % (Vorjahr: 15 %) für Körperschaftsteuer zuzüglich 5,5 % (Vorjahr: 5,5 %) für Solidaritätszuschlag und 15 % (Vorjahr: 15 %) für Gewerbesteuer. Der erwartete Steueraufwand wird mit dem tatsächlichen Steueraufwand verglichen.



Die Überleitungen vom erwarteten zum tatsächlichen Ertragsteueraufwand für das Berichtsjahr und das Vorjahr stellen sich wie folgt dar:

TEUR	2014	2015
Ergebnis vor Steuern	2.779	3.504
Steuersatz im Konzern	31,0%	31,0%
Erwarteter Steueraufwand	-861	-1.086
Unterschiede aus abweichenden Steuersätzen zum Konzernsteuersatz	53	49
Steuereffekt aufgrund steuerfreier Erträge/Aufwendungen bei Gewinnausschüttungen	-59	-27
Steuerermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	-199	-32
Steuern Vorjahre	-83	-15
Ergebnisse aus Equity-Beteiligungen und langfristige Ausleihungen	140	60
Sonstige Steuereffekte	-16	-34
Steueraufwand laut GuV (Aufwand - / Ertrag +)	-1.025	-1.085
Effektiver Steuersatz in %	36,9%	30,9%

Die Ermittlung der latenten Steuern erfolgt nach der bilanzorientierten Verbindlichkeiten-Methode. Danach werden für temporäre Differenzen zwischen den im Konzernabschluss angesetzten Buchwerten und den steuerlichen Wertansätzen von Vermögenswerten und Schulden künftig wahrscheinlich eintretende Steuerentlastungen und -belastungen bilanziert. Beziehen sich die temporären Differenzen auf Posten, die unmittelbar das Eigenkapital erhöhen oder belasten, so werden auch die dazugehörigen latenten Steuern unmittelbar mit dem Eigenkapital verrechnet.

Die latenten Steuern sind den folgenden Sachverhalten zuzuordnen:

TEUR	2014 aktiv	2014 passiv	2015 aktiv	2015 passiv
Sachanlagen/Immaterielle Vermögenswerte	617	1.322	493	1.316
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2	69	0	26
Saldierung aktiv/passiv	-539	-539	-466	-466
	80	852	27	876

Latente Steueransprüche in einem Steuerhoheitsgebiet werden mit latenten Steuerschulden desselben Gebietes insoweit verrechnet, als sich die Fristigkeiten entsprechen.

Zum 31. Dezember 2015 bestanden ebenso wie zum Vorjahres-Bilanzstichtag weder bei der ecotel communication ag noch bei den konsolidierten Tochterunternehmen ertragsteuerliche Verlustvorträge.

(20) Zurechnung des Überschusses an die Anteile anderer Gesellschafter

Der den nicht beherrschenden Gesellschaftern zuzurechnende Anteil am Überschuss von TEUR 796 (Vorjahr: TEUR 603) betrifft die anteiligen Jahresergebnisse der easybell GmbH (TEUR 243; Vorjahr: TEUR 203), der sparcall GmbH (TEUR 286; Vorjahr: TEUR 220), der carrier-services.de GmbH (TEUR 267; Vorjahr TEUR 183) und der init.voice GmbH (TEUR 0; Vorjahr: TEUR -3).

(21) Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird gemäß IAS 33 als Quotient aus dem den Aktionären der ecotel communication ag zustehenden Konzernjahresergebnis und der gewichteten durchschnittlichen Anzahl der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Inhaberstückaktien ermittelt.

Eine Verwässerung des Ergebnisses je Aktie tritt dann ein, wenn die durchschnittliche Aktienanzahl durch Hinzurechnung der Ausgabe potenzieller Aktien aus Optionen und wandelbaren Finanzinstrumenten erhöht wird. Zum 31. Dezember 2015 bestanden wie auch im Vorjahr keine entsprechenden verwässernden Finanzinstrumente, sodass das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis gleichlautend sind.

	2014	2015
Zustehendes Konzernjahresergebnis (in EUR)	1.151.233,90	1.622.577,64
Gewichtete durchschnittliche Aktienanzahl	3.541.534,25	3.510.000,00
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,33	0,46
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)	0,33	0,46

Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung**(22) Kapitalflussrechnung**

Die Kapitalflussrechnung ist entsprechend den Regelungen des IAS 7 aufgestellt und gliedert sich nach Zahlungsströmen aus der laufenden Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit.

Der Finanzmittelfonds der Kapitalflussrechnung entspricht der in der Konzernbilanz ausgewiesenen Position »Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente«.



Sonstige Erläuterungen

(23) Gewinnverwendung

Für die Gewinnverwendung der ecotel Gruppe ist gemäß § 58 Abs. 2 AktG der Jahresabschluss der ecotel communication ag, der nach handelsrechtlichen Regelungen aufgestellt wird, maßgeblich. Der Jahresabschluss der ecotel communication ag weist einen Bilanzgewinn in Höhe von TEUR 4.272 (Vorjahr: TEUR 3.848) aus. Aufgrund der im handelsrechtlichen Einzelabschluss der ecotel communication ag aktivierten selbst geschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände des Anlagevermögens von TEUR 7 (Vorjahr: TEUR 26) besteht zudem in dieser Höhe eine Ausschüttungssperre gem. § 268 Abs. 8 HGB. Im Geschäftsjahr 2015 hat die ecotel communication ag für das Geschäftsjahr 2014 eine Ausschüttung in Höhe von 0,16 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie vorgenommen. Insgesamt wurden TEUR 562 an die Aktionäre ausgeschüttet.

(24) Angaben über die Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Das Volumen der an nahestehende Unternehmen erbrachten bzw. von ihnen in Anspruch genommenen Leistungen stellt sich wie folgt dar:

TEUR	Volumen der von ecotel erbrachten Leistungen		Volumen der von ecotel in Anspruch genommenen Leistungen	
	2014	2015	2014	2015
synergyPlus GmbH (i.L.)				
- aus Lieferungen und Leistungen	0	0	64	0
mvneco GmbH				
- aus Lieferungen und Leistungen	61	20	37	20

Mit folgenden nahestehenden Personen (bzw. deren Unternehmen) unterhielt der ecotel Konzern in 2015 Leistungsbeziehungen:

TEUR	Volumen der von ecotel erbrachten Leistungen		Volumen der von ecotel in Anspruch genommenen Leistungen	
	2014	2015	2014	2015
MPC Services GmbH				
- aus Lieferungen und Leistungen	4	4	427	345

Vereinbarung mit der MPC Services GmbH

Zwischen der MPC Services GmbH und ecotel besteht ein Handelsvertretervertrag. Im Rahmen dieses Vertrages erhält die MPC Services GmbH für den monatlichen Auftragseingang eine Abschlussprovision sowie eine produktabhängige Provision auf den monatlichen Umsatz aller von der MPC Services GmbH vermittelten Kunden. Das Aufsichtsratsmitglied Mirko Mach ist Geschäftsführer und Gesellschafter der MPC Services GmbH. Zum Stichtag bestanden gegenüber der MPC Services GmbH Forderungen in Höhe von TEUR 0 (Vorjahr: TEUR 0) und Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 35 (Vorjahr: TEUR 35).

In 2015 bezog Frau Sandra Zils, die Frau des Vorstandsvorsitzenden, eine Vergütung als Arbeitnehmerin

der ecotel communication ag in Höhe von insgesamt TEUR 10 (Vorjahr: TEUR 12) für ihre Tätigkeit im ecotel Konzern.

(25) Segmentberichterstattung

Die interne Organisations- und Managementstruktur sowie die interne Berichterstattung an den Vorstand und den Aufsichtsrat bilden die Grundlage zur Bestimmung der Segmentierungskriterien für die Geschäftssegmente bei ecotel.

Die Segmentierung erfolgt entsprechend der internen Berichterstattung nach Geschäftsbereichen, die sich wie folgt abgrenzen lassen:

- Im Segment Geschäftskunden (operativer Kernbereich) bietet ecotel kleinen und mittelständischen Unternehmen in Form von »Komplettpaketen« Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste sowie Direktanschlüsse für Sprach- und Datenverkehr aus einer Hand an.
- Im Segment Wiederverkäufer vermarktet ecotel Produkte und Komplettlösungen für andere Telekommunikationsunternehmen (einschließlich Reseller und Call-Shops).
- Im Bereich New Business sind das Privatkundengeschäft (B2C) der easybell GmbH sowie das New-Media-Geschäft der nacamar GmbH zusammengefasst.

Als Segmentergebnis, das seitens des Vorstands zur Unternehmenssteuerung und -überwachung verwendet wird, wird das Jahresergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern und Abschreibungen bzw. Wertminderungen (EBITDA) dargestellt. Die hier dargestellten Segmente sind nach den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Konzerns aufgestellt. Daher gibt es keine Bewertungsanpassungen.

Das im Segment Wiederverkäufer betriebene Wholesalegeschäft ist geprägt durch den Handel mit Minuten mit internationalen Carriern. Dabei werden mit einem Carrier sowohl eingehende als auch ausgehende Minuten gehandelt. Die Volumina sind nur schwer vorhersehbar. Im Geschäftsjahr 2015 erzielte das Segment mit zwei internationalen Carriern jeweils ein Umsatzvolumen von mehr als 10 % des Konzernumsatzes (16,7 Mio. EUR bzw. 11,2 Mio. EUR) (Vorjahr: 7,3 Mio. EUR bzw. 14,9 Mio. EUR).

TEUR	Geschäftskunden		Wiederverkäufer		New Business		Konsolidierung segmentübergreifend		Konzern	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Außenumsätze	41.881	42.923	43.232	45.804	16.385	17.586	-	-	101.499	106.314
Intersegment-Umsätze	-	-	945	987	232	187	-1.177	-1.174	0	0
Rohhertrag	20.565	20.862	596	394	5.450	6.508	-	-	26.611	27.763
EBITDA	5.430	5.225	54	-52	1.769	2.693	-	-	7.252	7.866
Planmäßige Abschreibungen	-3.316	-3.620	-2	-	-706	-392	-	-	-4.024	-4.011
Außerplanmäßige Wertminderung	-248	-216	-	-	-	-	-	-	-248	-216
EBIT	1.866	1.389	52	-52	1.063	2.301	-	-	2.980	3.639

Intersegmentäre Transaktionen wurden zu Marktpreisen durchgeführt. Die Umsatzerlöse des Konzerns sind



im Wesentlichen in Deutschland entstanden. Die Aufteilung der Umsätze in In- und Ausland wurde nach dem Kundenstandort vorgenommen. Für weitere Erläuterungen wird auf die Angaben zu den Umsatzerlösen verwiesen. Vermögenswerte und Investitionen entfallen vollständig auf Deutschland.

(26) Erklärung zur Unternehmensführung gem. § 289 a HGB einschließlich der Erklärung gem. § 161 AktG

Vorstand und Aufsichtsrat der ecotel communication ag haben die nach § 289a HGB erforderliche Erklärung zur Unternehmensführung einschließlich der nach § 161 AktG vorgeschriebenen Erklärung abgegeben und der Öffentlichkeit auf der Internetseite der ecotel communication ag (www.ecotel.de unter Investor Relations / Corporate Governance) zugänglich gemacht.

(27) Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat (Angaben nach § 314 HGB und IAS 24)

Gesamtbezüge in TEUR	Peter Zils CEO		Johannes Borgmann CFO		Achim Theis CSO		Bernhard Seidl
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Festvergütung	300	325	147	220	220	220	147
Nebenleistungen	23	23	12	27	17	17	8
Einjährige var. Vergütung	57	49	11	15	38	44	70
Mehrjährige var. Vergütung	0	8	0	6	0	7	0
Gesamtvergütung	380	405	170	268	275	288	225

Herr Bernhard Seidl war bis zum 31. August 2014 Vorstand der ecotel. Neben den in der Tabelle dargestellten Vergütungen hat Herr Seidl TEUR 30 sonstige einmalige Bezüge für Beratungsleistungen in 2014 erhalten.

Die erfolgsbezogenen variablen Vergütungen sind an eine nachhaltige Unternehmensentwicklung über drei Jahre gekoppelt. Dem Vorstand stehen für das Geschäftsjahr 2015 neben den Festvergütungen und Nebenleistungen sicher verdiente variable Vergütungen in Höhe von TEUR 129 (Vorjahr: TEUR 176) zu. Nach Abzug bereits ausgezahlter Entgeltbestandteile wurden entsprechende Verbindlichkeiten gebildet. Bei den Vergütungen handelt es sich ausschließlich um kurzfristig fällige Leistungen. Somit betragen die Bezüge des Geschäftsjahres 2015 TEUR 961 (Vorjahr: TEUR 1.050).

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Vergütung des Aufsichtsrates:

Aufsichtsrat	Vergütung in TEUR 2015	Vergütung in TEUR 2014
Dr. Norbert Bensel	25	22
Mirco Mach	20	20
Dr. Thorsten Reinhard	15	15
Dr. Barbara Bludau	15	7
Brigitte Holzer	14	15
Sascha Magsamen	14	14
Johannes Borgmann	-	9
Summe	103	102

Die Gesamtvergütung nach IAS 24 für das gesamte Schlüsselmanagement beträgt TEUR 1.064 (Vorjahr: TEUR 1.151)



Für weitergehende Informationen zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat wird auf die Ausführungen im Konzernlagebericht verwiesen. Entgegen der Darstellung im Vorjahr erfolgt die Angabe der im Corporate Governance Kodex geforderten Tabellen zur Vergütung des Vorstands, den Regelungen des DRS 20 folgend, im Konzernlagebericht und nicht mehr im Konzernanhang.

(28) Aufwand für Abschlussprüfer

Im Geschäftsjahr 2015 betrug das als Aufwand erfasste Honorar für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses der ecotel ag für Abschlussprüfungsleistungen des Konzernabschlusses und der Einzelabschlüsse des Mutterunternehmens und einbezogener Tochterunternehmen TEUR 85 (Vorjahr: TEUR 70). Für andere Bestätigungsleistungen, Steuerberatungsleistungen sowie für sonstige Leistungen wurden für den Abschlussprüfer wie im Vorjahr keine Aufwendungen erfasst.

(29) Ereignisse nach der Berichtsperiode

Am 12. Februar 2016 haben die Gesellschafter der mvneco GmbH beschlossen, die zum 1. Februar 2016 bestehenden Forderungen aus Ausleihungen gegen die mvneco GmbH (insgesamt 1,9 Mio. EUR) in die Kapitalrücklage der mvneco GmbH einzustellen. Auf ecotel entfällt davon ein Betrag von 0,9 Mio. EUR. Daneben wurde beschlossen, einen Betrag von 0,7 Mio. EUR aus der Kapitalrücklage an die Gesellschafter zurückzuführen (davon 0,2 Mio. EUR an ecotel), sodass die mvneco GmbH nach Abschluss dieser Transaktion eine Kapitalrücklage von 1,8 Mio. EUR aufweist.

(30) Befreiung von der Offenlegung

Für die Tochtergesellschaft nacamar GmbH wird die Befreiung von der Offenlegung des Einzelabschlusses gemäß § 264 Abs. 3 HGB in Anspruch genommen.

Düsseldorf, den 21. März 2016

Der Vorstand

Peter Zils

Johannes Borgmann

Achim Theis



Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der ecotel communication ag, Düsseldorf, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Düsseldorf, den 21. März 2016
PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Verena Heineke
Wirtschaftsprüferin

ppa. Reza Bigdeli
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der ecotel communication ag (ecotel) hat die Arbeit des Vorstands im Geschäftsjahr 2015 regelmäßig überwacht und beratend begleitet. Grundlage hierfür waren die ausführlichen, in schriftlicher und mündlicher Form erstatteten Berichte des Vorstands. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand darüber hinaus im regelmäßigen Informations- und Gedankenaustausch mit dem Vorstandsvorsitzenden.

Der Aufsichtsrat und der Vorstand der ecotel kamen im Berichtsjahr zu insgesamt fünf Sitzungen zusammen, und zwar am 3. Februar 2015, 24. März 2015, 9. Juni 2015, 24. Juli 2015 sowie am 4. November 2015. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat dreimal telefonisch getagt. Zudem gab es drei Beschlussfassungen im Umlaufverfahren. In den Sitzungen hat der Vorstand der ecotel den Aufsichtsrat regelmäßig über grundsätzliche Fragen der Unternehmensplanung, die Rentabilität der Gesellschaft, den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft unterrichtet und über diese Fragen zusammen mit dem Aufsichtsrat beraten. Der Aufsichtsrat war ferner in Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung eingebunden und hat insbesondere Maßnahmen des Vorstandes, die nach der Geschäftsordnung des Vorstandes seiner Zustimmung bedurften, geprüft und bewilligt.

1. Schwerpunkt der Beratung im Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat hat sich in allen Aufsichtsratssitzungen in 2015 ausführlich über die Entwicklung insbesondere des Bereichs Geschäftskunden, über Projekte von strategischer Bedeutung sowie über laufende Rechtsstreitigkeiten berichten lassen. Das Projektmanagement eines Großauftrages war Tagesordnungspunkt jeder Aufsichtsratssitzung. Strategische Lieferantenverträge wurden ebenso regelmäßig diskutiert.

Der Aufsichtsrat ließ sich ferner laufend über die Geschäftsentwicklung der Tochtergesellschaften easybell GmbH und nacamar GmbH sowie die Beteiligung an der mvneco GmbH unterrichten und diskutierte mit dem Vorstand über die strategische Entwicklung dieser Gesellschaften. Bei der nacamar GmbH und der mvneco GmbH standen in mehreren Sitzungen Restrukturierungskonzepte und deren Umsetzung (einschließlich Kapital- und sonstiger Strukturmaßnahmen) im Vordergrund, bei der easybell GmbH wurde die Beteiligungsvereinbarung mit dem Minderheitsgesellschafter angepasst.

Zustimmungspflichtige Projekte wurden jeweils zwischen Aufsichtsrat und Vorstand ausführlich erörtert. Unter anderem stimmte der Aufsichtsrat verschiedenen Beschlussvorlagen im Zusammenhang mit den Tochter- und Beteiligungsgesellschaften sowie einem Vorschlag des Vorstands zum Abschluss einer Vergleichsvereinbarung in einem für die Gesellschaft maßgeblichen Rechtsstreit zu.

Wie schon in der Vergangenheit hat der Aufsichtsrat auch im Berichtsjahr überdies Fragen des Risikomanagements besondere Aufmerksamkeit gewidmet. Der Aufsichtsrat hat die regelmäßigen Risikoberichte des Vorstands diskutiert und selbst Vorschläge zum Risikomanagement unterbreitet. Der Aufsichtsrat hat sich davon überzeugt, dass der Vorstand der Risikoüberwachung die gebotene Aufmerksamkeit schenkt, die von ihm identifizierten Risiken nachvollziehbar priorisiert und durch angemessene Maßnahmen zu reduzieren bemüht ist.

Weitere wesentliche Beschlussfassungen des Aufsichtsrats im Berichtsjahr betrafen den Gewinnverwendungsvorschlag an die Hauptversammlung, eine Dividende von 0,16 Euro je Aktie auszuschütten.

Der Aufsichtsrat hat sich darüber hinaus mit der Festlegung einer Zielgröße für den Frauenanteil in Vorstand und Aufsichtsrat auseinandergesetzt. Der Aufsichtsrat hat von der Festlegung einer konkreten Zielgröße für den Frauenanteil im Vorstand bis zum 30. Juni 2017 abgesehen, da er in diesem Zeitraum nicht mit personellen Änderungen im Vorstand rechnet. Die Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat wird auf ein Drittel (33,3%) festgelegt. Diese Zielgröße wird derzeit bereits erreicht.

In der Aufsichtsratssitzung am 24. März 2015 standen die Prüfung sowie die Billigung des Jahres- und Konzernabschlusses 2014 im Mittelpunkt. Zudem genehmigte der Aufsichtsrat in der Sitzung am 24. März 2015 verschiedene Verträge zwischen ecotel und Gesellschaften, an denen Mitglieder des Aufsichtsrats beteiligt sind.

2. Behandlung von Interessenkonflikten im Aufsichtsrat

Alle Mitglieder des Aufsichtsrates sind dem Grundsatz verpflichtet, ihre Entscheidungen ausschließlich am Unternehmensinteresse der ecotel auszurichten. Soweit bei der Beratung oder Beschlussfassung im Aufsichtsrat Interessenkonflikte oder die Besorgnis von Interessenkonflikten auftraten, sind diese im Aufsichtsrat behandelt worden. Das betreffende Aufsichtsratsmitglied hat sich nicht an der Diskussion beteiligt und sich bei der Beschlussfassung jeweils seiner Stimme enthalten. Die übrigen Aufsichtsratsmitglieder haben sich zudem durch Befragung des Vorstandes die erforderliche Sicherheit verschafft, dass dieser unbeeinflusst von dem (potenziellen) Interessenkonflikt des betroffenen Aufsichtsratsmitgliedes agiert. Die vorgenannten Grundsätze kamen im Berichtsjahr nur bei der Beschlussfassung des Aufsichtsrats über die Zustimmung zu Verträgen zwischen ecotel und Gesellschaften, an denen Mitglieder des Aufsichtsrats beteiligt sind, zum Tragen. Dies betraf die Herren Mirko Mach und Dr. Thorsten Reinhard.

3. Jahres- und Konzernabschluss

Der Vorstand hat den Jahresabschluss und den Lagebericht der ecotel nach den Regeln des Handelsgesetzbuches sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht nach IFRS-Grundsätzen aufgestellt. Der durch die Hauptversammlung der ecotel vom 24. Juli 2015 gewählte Abschlussprüfer der ecotel, die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt, hat den Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft. Er hat dem Jahresabschluss und dem Konzernabschluss einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Abschlussprüfer hat entsprechend § 317 Abs. 4 HGB geprüft und befunden, dass der Vorstand ein Überwachungssystem eingerichtet hat, die gesetzlichen Forderungen zur Früherkennung existenzbedrohender Risiken für das Unternehmen erfüllt sind und der Vorstand geeignete Maßnahmen ergriffen hat, frühzeitig Entwicklungen zu erkennen und Risiken abzuwehren.

Der Abschlussprüfer hat gegenüber dem Aufsichtsrat die vom Corporate Governance Kodex geforderte Unabhängigkeitserklärung abgegeben und die im jeweiligen Geschäftsjahr angefallenen Prüfungs- und Beratungshonorare dem Aufsichtsrat gegenüber offengelegt.

Die Abschlussunterlagen und die Berichte des Abschlussprüfers lagen allen Mitgliedern des Aufsichtsrats zur Prüfung vor. Vertreter der PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft haben an den Verhandlungen des Aufsichtsrates über diese Unterlagen teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung berichtet.

Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand vorgelegten Jahresabschluss, den Konzernabschluss, den Lagebericht, den Konzernlagebericht sowie den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns eingehend geprüft und mit dem Abschlussprüfer erörtert. Der Aufsichtsrat hat den Bericht des Abschlussprüfers über das Ergebnis seiner Prüfung zustimmend zur Kenntnis genommen.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss oder den vom Vorstand aufgestellten Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 erhoben, sondern den Jahresabschluss und den Konzernabschluss mit Beschluss vom 22. März 2016 gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss der ecotel für das Geschäftsjahr 2015 festgestellt.

4. Corporate Governance

Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Aufsichtsratssitzungen teilgenommen.

Vorstand und Aufsichtsrat haben im Berichtsjahr 2015 am 3. Februar 2015 eine gemeinsame Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG zum Deutschen Corporate Governance Kodex abgegeben. Die Erklärung wurde auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht.

5. Änderungen im Aufsichtsrat im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr haben sich keine Veränderungen im Aufsichtsrat ergeben.

6. Änderungen im Vorstand im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr haben sich keine Veränderungen im Vorstand ergeben.

Der Aufsichtsrat hat einen dreiköpfigen Prüfungsausschuss gebildet, der insbesondere Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagements und der Compliance behandelt. Der Prüfungsausschuss hat im Berichtsjahr vier Mal getagt und sich dabei insbesondere mit den unterjährigen Finanzberichten sowie dem Jahres- bzw. Konzernabschluss 2015 auseinandergesetzt. Ferner hat sich der Prüfungsausschuss mit dem internen Kontrollsystem auseinandergesetzt. Der Prüfungsausschuss setzt sich unverändert aus Frau Brigitte Holzer (Vorsitzende) sowie den Herren Mirko Mach und Sascha Magsamen zusammen.

7. Ausschüsse

Der Aufsichtsrat hat ferner einen dreiköpfigen Nominierungsausschuss gebildet, der Wahlvorschläge an die Hauptversammlung vorbereitet und darüber hinaus auch die Aufgaben eines Personalausschusses übernimmt. Der Nominierungs- und Personalausschuss setzte sich unverändert aus Herrn Dr. Thorsten Reinhard (Vorsitzender) sowie Frau Dr. Barbara Bludau und Herrn Dr. Bensel zusammen. Dieser Ausschuss hat im Geschäftsjahr 2015 dreimal getagt.

Der Aufsichtsrat dankt den Mitgliedern des Vorstands der ecotel sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Gesellschaften der ecotel Gruppe für ihren großen Einsatz für die Gesellschaft und die im Berichtsjahr 2015 geleistete Arbeit.

Düsseldorf, den 22. März 2016

Für den Aufsichtsrat:

Dr. Norbert Bensel

Vorsitzender des Aufsichtsrats

Glossar

All-IP

Unter dem Begriff All-IP wird die vereinheitlichende Umstellung bisheriger Übertragungstechniken in Telekommunikationsnetzen auf die Basis des Internet-Protokolls (IP) verstanden. Dienste wie Telefonie, Fernsehen und Mobilfunk werden infolgedessen nicht mehr über die klassische Leitungsvermittlung, sondern mithilfe des in Computer-Netzen weit verbreiteten Netzwerkprotokolls durch Paketvermittlung bereitgestellt.

CDN

Ein Content Delivery Network (CDN), auch Content Distribution Network genannt, ist ein Netz lokal verteilter und über das Internet verbundener Server, mit dem Inhalte (insbesondere große Mediendateien) ausgeliefert werden.

Cloud Computing

Cloud Computing (deutsch etwa: Rechnen in der Wolke) umschreibt den Ansatz, abstrahierte IT-Infrastrukturen (z.B. Rechenkapazität, Datenspeicher, Netzwerkkapazitäten oder auch fertige Software) dynamisch an den Bedarf angepasst über ein Netzwerk zur Verfügung zu stellen.

Fraud

Fraud (lat. fraus, fraudis: Betrug, Täuschung; engl. Betrug, Fälschung, List, Schwindel, Unterschlagung) ist ein Sammelbegriff für verschiedene Arten von Wirtschaftskriminalität im Allgemeinen und von Unternehmenskriminalität im Besonderen.

FTTH

Als FTTH (engl. Fibre To The Home oder Fibre all the way To The Home) bezeichnet man das Verlegen von Lichtwellenleitern von Rechenzentren direkt bis in die Wohnung des Teilnehmers.

IP

Das Internet Protokoll (IP) ist ein in Computernetzen weit verbreitetes Netzwerkprotokoll und stellt die Grundlage des Internets dar. Es ist die Implementierung der Internetschicht des TCP/IP-Modells bzw. der Vermittlungsschicht (engl. Network Layer) des OSI-Modells. IP ist ein verbindungsloses Protokoll, d.h. bei den Kommunikationspartnern wird kein Zustand etabliert.

IP-Centrex

IP-Centrex bezeichnet die Übernahme des Prinzips von Centrex in IP-Telefonie und bedeutet die Bereitstellung der Funkti-

onen einer Telefonanlage durch einen Provider im öffentlichen Netz.

IP-Sec

Zum Aufbau eines Virtual Private Networks (VPN) geschaffene Erweiterung des Internet-Protokolls (IP).

LTE

Long Term Evolution (LTE) ist ein Mobilfunkstandard der vierten Generation (3,9G-Standard), der mit bis zu 300 Megabit pro Sekunde deutlich höhere Downloadraten erreichen kann. Das Grundschema von UMTS wird bei LTE beibehalten. So ist eine rasche und kostengünstige Nachrüstung der Infrastrukturen der UMTS-Technologie (3G-Standard) auf LTE Advanced (4G-Standard) möglich.

LWL

Lichtwellenleiter (LWL) oder Lichtleitkabel (LLK) sind aus Lichtleitern bestehende und teilweise mit Steckverbindern konfektionierte Kabel und Leitungen zur Übertragung von Licht. Das Licht wird dabei in Fasern aus Quarzglas oder Kunststoff (polymere optische Faser) geführt. Sie werden häufig auch als Glasfaserkabel bezeichnet, wobei in diesen typischerweise mehrere Lichtwellenleiter gebündelt werden, die zudem zum Schutz und zur Stabilisierung der einzelnen Fasern noch mechanisch verstärkt sind.

M2M

Machine-to-Machine steht für den automatisierten Informationsaustausch zwischen Endgeräten wie Maschinen, Automaten, Fahrzeugen oder Containern untereinander oder mit einer zentralen Leitstelle, zunehmend unter Nutzung des Internets und der verschiedenen Zugangsnetze, wie dem Mobilfunknetz. Eine Anwendung ist die Fernüberwachung, -kontrolle und -wartung von Maschinen, Anlagen und Systemen, die traditionell als Telemetrie bezeichnet wird. Die M2M-Technologie verknüpft dabei Informations- und Kommunikationstechnik.

MPLS

Multiprotocol Label Switching (MPLS) ermöglicht die verbindungsorientierte Übertragung von Datenpaketen in einem verbindungslosen Netz entlang eines zuvor aufgebauten (»signalisierten«) Pfads.



MVNE

Während der Mobile Virtual Network Operator (MVNO) als virtueller Netzbetreiber eigene Dienste entwickelt, betreibt und vermarktet, ist der Mobile Virtual Network Enabler (MVNE) wiederum Partner des MVNO. Er betreibt die notwendige Infrastruktur, um Dienste des MVNO an die Kommunikationsinfrastruktur eines Mobilfunknetzes anzubinden (für die Übertragung auch großer Datenmengen).

NGN

Next Generation Network (NGN), auch Next Generation Access Network (NGA-Netz), bezeichnet in der Telekommunikation die Netzwerktechnologie, welche traditionelle leitungsvermittelnde Telekommunikationsnetze wie Telefonnetze, Kabelfernsehtetze, Mobilfunknetze usw. durch eine einheitliche paketvermittelnde Netzinfrastruktur und -architektur ersetzt und zu den älteren Telekommunikationsnetzen kompatibel ist.

PBX-Hosting

Der Begriff bezeichnet eine zentral im Rechenzentrum bereitgestellte, dedizierte Telefonanlage für einen Kunden mit ggf. mehreren Standorten. Die Standorte werden über IP-Datennetze verbunden, externe Gespräche werden mittels eines zentralen, in der Telefonanlage eingerichteten SIP-Trunks geführt.

PoP

Als Point of Presence (PoP) wird ein physischer Knotenpunkt für eine Verbindung in ein (privates) Datennetzwerk bezeichnet.

QoS

Quality of Service (QoS) dient dazu, den Sprachverkehr bevorzugt zu übermitteln, wenn zugleich auch andere Datenarten, wie Computerdaten, auf derselben Datenleitung übermittelt werden.

Serverfarm

Eine Serverfarm ist eine Gruppe von gleichartigen, vernetzten Server-Hosts, die zu einem logischen System verbunden sind (auch: Data-Center). Sie optimiert die internen Prozesse durch Verteilung der Auslastung zwischen den einzelnen Servern und beschleunigt die Computerprozesse durch Ausnutzung der Rechenleistung mehrerer Server.

Session Border Controller

Ein Session Border Controller (SBC) ist eine Netzwerkkomponente zur sicheren Kopplung von verschiedenen Rechnernetzen

oder Rechnernetzen mit unterschiedlichen Sicherheitsanforderungen. SBC werden hauptsächlich in IP-Telefonie-Netzwerken (VoIP) eingesetzt, um externe (unsichere) Datennetze mit internen (sicheren) IT-Strukturen zu koppeln beziehungsweise sogenannte Sitzungen zu implementieren.

SIP-Trunk

SIP ist die Abkürzung für Session Initiation Protocol. SIP-Trunk bezeichnet eine Technik, mit der IP-basierte Telefonanlagen über einen einzigen Account viele Rufnummern verwalten können. Das klassische SIP-Verfahren charakterisiert sich dadurch, dass jedes Endgerät für jede Rufnummer einen eigenen Account braucht. Im Gegensatz dazu macht es SIP-Trunking möglich, mit einem Account mehrere Durchwahlnummern zu verwalten. Diese Möglichkeit findet vor allem bei Unternehmen großen Zuspruch, die meist viele Endgeräte mit eigenen Rufnummern benötigen.

TNB

Ein Teilnehmernetzbetreiber (TNB; engl. Local Exchange Carrier, LEC) ist ein Betreiber von Ortsnetzen für die Telefonie, der Teilnehmer an sein Netz anschließt und damit Netzanschlüsse bereitstellt.

Vectoring

VDSL2-Vectoring ist eine Erweiterung von VDSL2, die das unerwünschte Übersprechen zwischen benachbarten Teilnehmeranschlussleitungen verringern soll. Dadurch kann die Übertragungsrate, insbesondere in ungeschirmten Kabelbündeln üblicher Telefonnetze und mit vielen VDSL-Teilnehmern, teils deutlich gesteigert werden. Das Verfahren ist von der ITU-T unter der Bezeichnung G.993.5 normiert.

VoIP

Voice over IP – auf dem Internet Protokoll basierende Sprachdienste (sog. VoIP-Dienste), die in Hinsicht auf Qualität und Produktgestaltung mit traditionellen Telefondiensten vergleichbar sind. VoIP-Dienste zeichnen sich dadurch aus, dass ihre Nutzer auf der Basis eines paketvermittelten Datennetzes telefonieren können. Dabei kann es sich um das Internet oder um gemanagte IP-Netze handeln.



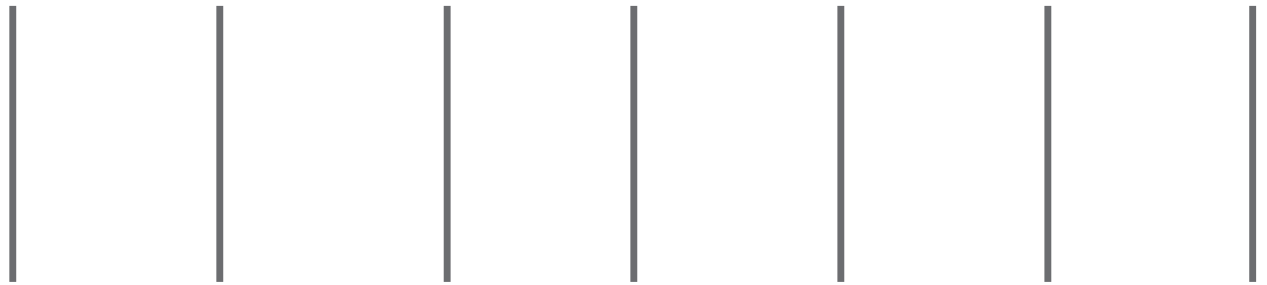
Finanzkalender	
13. Mai 2016	Veröffentlichung Quartalsmitteilung (Q1)
22. Juli 2016	Hauptversammlung
11. August 2016	Veröffentlichung Halbjahresfinanzbericht
10. November 2016	Veröffentlichung Quartalsmitteilung (Q3)

Impressum

Copyright 2016 ecotel communication ag

Fotografie Steffen Hoelt Photography, Steffen Hoelt





ecotel communication ag

Prinzenallee 11

40549 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211 55 007-0

Telefax: +49 (0) 211 55 007-222

info@ecotel.de

www.ecotel.de